

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Управління доходами підприємства
за матеріалами ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА», м. Київ

Студента 2 курсу 1 м групи,
спеціальності 051 «Економіка»,
спеціалізації «Економіка
підприємства»

Нікітіної Олени
Володимирівни

Науковий керівник —
канд. екон. наук, доцент

Андрєєва Вікторія
Геннадіївна

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, проф.

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2018

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ.....	3
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Сутність та класифікація доходів підприємства.....	7
1.2. Методологічні основи управління доходами підприємства.....	19
1.3. Методи оцінки ефективності управління доходами підприємства...	25
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА»	38
2.1. Аналіз динаміки обсягу та структури доходів підприємства.....	38
2.2. Оцінка економічних меж діяльності підприємства.....	48
2.3. Оцінка ефективності управління доходами підприємства.....	54
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА»....	63
3.1. Обґрунтування пропозицій щодо оптимізації управління доходами підприємства.....	63
3.2. Планування доходів та витрат підприємства.....	69
3.3. Перспективна оцінка ефективності управління доходами підприємства.....	80
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	93
ДОДАТКИ.....	101

АНОТАЦІЯ

Нікітіна О.В. «Управління доходами підприємства» (за матеріалами ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА», м. Київ). – Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 051 «Економіка», спеціалізація «Економіка підприємства» – Київський національний торговельно-економічний університет – Київ, 2018.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено теоретичним, методичним і практичним аспектам управління доходами підприємства. Представлена робота дозволяє дослідити основні засади, методи та засоби управління доходами підприємства та оцінити ефективність даного процесу.

Ключові слова: доходи підприємства, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи, інші доходи.

ABSTRACT

Nikitina O.V. "Enterprise Income Management" (based on the materials of LLC "VECTOR-BEST-UKRAINE", Kyiv). - The manuscript.

Final qualifying paper on the specialty 051 "Economics", specialization "Economy of Enterprise". – Kyiv National University of Trade and Economics. – Kyiv, 2018.

The final qualification work is devoted to theoretical, methodological and practical aspects of enterprise income management. The presented work allows investigate the main principles, methods and means of managing the income of enterprises and evaluate the effectiveness of this process.

Key words: enterprise income, net income from sales of goods (goods, works, services), other operating income, other income.

ВСТУП

Актуальність теми. Необхідність управління доходами підприємства обумовлено об'єктивною необхідністю отримання доходів суб'єктів господарювання на достатньому рівні, що забезпечує не тільки покриття його поточних витрат, але й отримання максимального прибутку при передбаченому рівні ризику, що призведе до зростання ринкової вартості підприємства та підвищення добробуту власників. В сучасних умовах економічної та політичної нестабільності пріоритетність управління доходами над витратами може бути використаний як ефективний інструмент сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Питанням управління доходами підприємства присвячені праці таких вітчизняних вчених як І.О. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, Д.С. Молякова, Н.В. Ніколаєвої, А.Н. Соломатіна, Н.М. Ушакової, В. Язева та ін. Серед зарубіжних фахівців, які досліджували проблеми управління доходами підприємства, доцільно визначити Дж. Бернса, П. Друкера, Р Котлера, М. Мескона та ін. Вивчення праць вказаних науковців дозволяє ґрунтовно підійти до дослідження сутності поставленого наукового завдання, а також виявити питання, що залишаються невирішеними.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є вивчення теоретико-методологічних положень, дослідження діючої практики управління доходами підприємства та розробка відповідних практичних рекомендацій.

Для досягнення мети дослідження поставлено та вирішено такі основні **завдання:**

- дослідити сутність та розкрити класифікацію доходів підприємства;
- розглянути методологічні основи управління доходами підприємства;
- визначити методи оцінки ефективності управління доходами підприємства;
- дослідити стан управління доходами ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА»;

- обґрунтувати пропозиції щодо оптимізації формування, розподілу та використання доходів досліджуємого підприємства;
- здійснити перспективну оцінку ефективності управління доходами підприємства.

Об'єктом дослідження є процес управління доходами підприємства.

Предмет дослідження - теоретичні, методичні та практичні аспекти, пов'язані з управлінням доходами підприємства.

Емпіричною базою дослідження є ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА», яке розташовано у м. Києві, в Дарницькому районі. Основними видами діяльності підприємства за КВЕД є: 46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами, 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля, 47.74 Роздрібна торгівля медичними й ортопедичними товарами в спеціалізованих магазинах, 47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах, 33.13 Ремонт і технічне обслуговування електронного й оптичного устаткування, 33.20 Установлення та монтаж машин і устаткування. Зареєстрований капітал підприємства на 01.01.2018 р. складає 1893,6 тис. грн.; майно підприємства –29881,5 тис. грн. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за 2017 рік складає 49468,1 тис. грн, чистий прибуток –2474,2 тис. грн.

Методи дослідження. Для досягнення поставлених завдань використовувалися наступні методи: теоретичне узагальнення та системний аналіз – при визначенні поняття доходів підприємства та їх класифікації; методи абстрактно-логічний, економіко-статистичний, балансовий метод, факторно-аналітичний – при дослідженні стану управління доходами підприємства та плануванні доходів та витрат підприємства; графічні методи – при узагальненні й оформленні отриманих результатів дослідження.

Інформаційною базою дослідження є нормативно-законодавчі акти України, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, матеріали фінансової звітності підприємства, сучасні пакети прикладного програмного забезпечення.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в визначенні сутності доходів підприємства та їх основних характеристик, систематизації класифікаційних ознак доходів підприємства.

Практична значимість. Розроблені рекомендації щодо підвищення ефективності управління доходами підприємства можуть бути використані в діяльності ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА», що підтверджено відповідною довідкою.

Для оброблення економічної інформації, побудови таблиць, алгоритмів використано сучасні комп'ютерні технології та пакет прикладних програм Microsoft Excel.

Апробація результатів випускної кваліфікаційної роботи. Основні наукові положення і практичні результати дослідження опубліковано збірнику наукових статей студентів КНТЕУ «Економіка та фінанси підприємства», 2018 р. на тему: «Концептуальні засади управління доходами підприємства».

Структура й обсяг роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, списку використаних джерел, додатків. Обсяг роботи –100 сторінок друкованого тексту включає 25 таблиць, 12 рисунків, список використаних джерел з 71 найменування та додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність та класифікація доходів підприємства

Категорія «дохід» є однією з найскладніших в сучасній економічній науці. Вона була предметом значних дискусій серед представників різних економічних шкіл та напрямків. Однією з найбільш суперечливих вона залишається і на сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні, що обумовлює необхідність її поглиблення і уточнення. Це пов'язано з ринковими принципами управління економікою, інтеграцією країни із світовою економікою, оптимізацією управління економічними процесами суб'єктів господарювання, направленою на стратегічне управління підприємством.

Трактування поняття «дохід» в науковій літературі розглядається протягом багатьох століть в тісному взаємозв'язку із такими економічними категоріями, як «економічна діяльність», «витрати», «прибуток».

Перш ніж визначити основні елементи, що дозволяють дослідити елементи управління доходом підприємства, доцільним є розгляд та уточнення цієї категорії.

Треба відзначити, що у визначенні доходу підприємства виділяють широкий та вузький підходи. Вузький підхід ототожнює категорію дохід з виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), що практично виключає з нього такі притаманні йому елементи як, наприклад, отримана орендна плата, дивіденди та проценти, роялті та деякі інші. Прикладом такого спрощеного підходу є, наприклад, визначення Ф.Ф. Бутинця: «Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг» [11, с. 524].

Найбільш розповсюдженим є визначення поняття «дохід підприємства», як суми виручки з реалізації продукції і майна, а також за рахунок здійснення позареалізаційних операцій. Як приклад такого підходу, можна навести визначення Гуріної Н.В.: «Дохід підприємства складається з виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), основних засобів (зайвих) і іншого майна підприємства, а також із доходів від позареалізаційних операцій» [18]. Така сама точка зору присутня і працях інших науковців [7,18,52]. Тобто, таке визначення за своїм змістом не суперечить поняттю «дохід підприємства», але визначає не всі його характеристики, а тільки окремі.

Відповідно, поняття «дохід» доцільно розглядати з точки зору широкого підходу, який, в свою чергу, поділяється на економічний та бухгалтерський.

Економічний підхід ґрунтується на визнанні доходу як результату здійснення всіх видів діяльності підприємства. Його складовими є виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), доходи від реалізації майна підприємства та здійснення позареалізаційних операцій. Треба відзначити, що важливою характеристикою доходу підприємства є визначення фактору часу. Так як дохід підприємства визначається у грошовій формі, а вартість грошей у часі постійно змінюється під впливом інфляції та інших чинників, то чим вищим буде цей період, тим вищою буде ступінь зміни реального значення доходу підприємства.

Дохід підприємства як економічна категорія, своєю чергою, також спирається на два базових підходи щодо визначення його сутності, а саме – витратний та ринковий.

Серед найбільш визнаних сучасних теорій, що ґрунтуються на цих підходах і певною мірою інтегрують їх, необхідно зазначити такі [7]:

1. Факторна теорія доходу – розглядає дохід підприємства як результат корисного використання певних видів економічних ресурсів або факторів виробництва.

2. Компенсаторна теорія доходу (або теорія підприємницького доходу) - розглядає дохід як плату (компенсацію) підприємцю за здійснення підприємницької діяльності та ризик.

3. Інноваційна теорія доходу – розглядає певний вид додаткового доходу, сформованого підприємством (понад нормальний його рівень), коли воно впроваджує більш ефективні технологічні, організаційні та ін. інновації, що істотно підвищують продуктивність праці.

4. Теорія монопольного доходу – пояснює ті випадки, коли більш високий (додатковий) дохід є наслідком недостатньої конкуренції і навіть монопольного становища підприємства на певних сегментах ринку.

Відповідно, наведені теорії доходу не тільки не заперечують одна одну, а навіть частково збігаються: кожна з них розкриває якусь частину сутності доходу підприємства і несе інформацію про механізм його формування.

Дослідження показали, що, значимою характеристикою доходу підприємства є його висока залежність від рівня ризику, що притаманна господарській діяльності конкретного підприємства, особливо у сучасних умовах, відповідно, діяльність підприємства може здійснюватися за агресивною, помірною або консервативною політикою, яка обирається підприємством, що відповідним чином буде позначатись і на сумі отриманих ним доходів.

Дослідження показали, що сучасна економічна парадигма спирається на два базових підходи до визначення сутності категорії доходу підприємства – витратний та ринковий. Серед найбільш визнаних сучасних теорій, що ґрунтуються на цих підходах і певною мірою інтегрують їх, необхідно відзначити наступні [56]:

1. Факторна теорія доходу – розглядає дохід підприємства як результат корисного використання певних видів економічних ресурсів або факторів виробництва.

2. Компенсаторна теорія доходу (або теорія підприємницького доходу) – розглядає дохід як плату (компенсацію) підприємцю за здійснення підприємницької діяльності і ризик.

3. Інноваційна теорія доходу – розглядає певний вид додаткового доходу, сформованого підприємством (понад нормальний його рівень), коли воно впроваджує більш ефективні технологічні, організаційні та інші інновації, що істотно підвищують продуктивність праці.

4. Теорія монопольного доходу – пояснює ті випадки, коли більш високий (додатковий) дохід є наслідком недостатньої конкуренції і навіть монопольного становища підприємства на певних сегментах ринку [65]. Зазначені теорії доходу не тільки не заперечують одна одну, а навіть частково збігаються. Кожна з них розкриває якийсь один бік складного процесу визначення сутності доходу підприємства і несе інформацію про об'єктивні механізми його формування.

Бухгалтерський підхід оснований переважно на терміні «економічна вигода» та «достовірність оцінки», що відповідає визначенню цього поняття в Міжнародних стандартах фінансової звітності.

Крім того, доцільно відзначити поділ доходу підприємства з джерелом їх походження з України та отриманий з джерел за межами України, що обумовлюється особливостями оподаткування.

Так, дослідження сутності поняття доходу підприємства в сучасній економічній літературі та в чинних нормативних актах, дозволяє навести наступні визначення даного терміну (табл. 1.1).

Розгляд різних визначень доходу в економічній літературі та чинних нормативно-правових актах дає змогу виокремити наступні його найважливіші характеристики [6,17,46,47]:

- дохід підприємства являє собою економічний результат його господарської діяльності за певний період часу, що визначається з метою визначення чистого прибутку (збитку);

Таблиця 1.1.

Визначення доходу підприємства відповідно до економічного та бухгалтерського підходів

Підхід	Визначення доходу
Економічний підхід [6]	Результат здійснення всіх видів діяльності суб'єктом господарювання за певний проміжок часу при використанні наявних ресурсів та врахуванні фінансово-господарських ризиків
Бухгалтерський підхід відповідно до П(С)БО 15 «Дохід» [64]	Збільшення економічних вигод у вигляді надходження активу підприємства або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена
Відповідно до змісту статей Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) згідно з Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності [46]	Дохід підприємства складається з чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інших операційних доходів; доходу від участі в капіталі; інших фінансових доходів; інших доходів.
Бухгалтерський підхід відповідно до Міжнародного стандарту фінансової звітності 18 «Дохід» [47]	Дохід – це валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу
З точки зору оподаткування відповідно до Податкового кодексу України, ст. 14 [62]	Дохід з джерелом їх походження з України - будь-який дохід, отриманий резидентами або нерезидентами, у тому числі від будь-яких видів їх діяльності на території України (включаючи виплату (нарахування) винагороди іноземними роботодавцями), її континентальному шельфі, у виключній (морській) економічній зоні. Дохід, отриманий з джерел за межами України - будь-який дохід, отриманий резидентами, у тому числі від будь-яких видів їх діяльності за межами митної території України.

- дохід підприємства є результатом використання ним різних видів економічних ресурсів (матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових);
- дохід характеризує рівень ділової активності підприємства з урахуванням фактору часу та ризику;
- формування доходу характеризує процес отримання підприємством конкретних економічних вигод, які спрямовані на збільшення його власного капіталу;
- рівень доходу підприємства формується з урахуванням конкретного рівня конкурентних переваг у тісному зв'язку з його конкурентним становищем на певному сегменті ринку продукції (товарів, робіт, послуг).

Таким чином, узагальнюючи вищенаведене, дохід підприємства – це один із найголовніших показників фінансового стану підприємства, який являє собою надходження у вигляді конкретних економічних вигод, що одержані внаслідок здійснення різних видів діяльності за певний період часу, внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня ризику.

Доходи підприємства характеризуються багатьма їх видами і як об'єкт управління потребують певної класифікації (рис. 1.1).

Так, відповідно до П(С)БО 15 «Дохід» визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами [64]:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи;
- фінансові доходи;
- інші доходи.

Розглянемо сутність кожного з наведених видів доходів [64].

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих

товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного податку тощо).

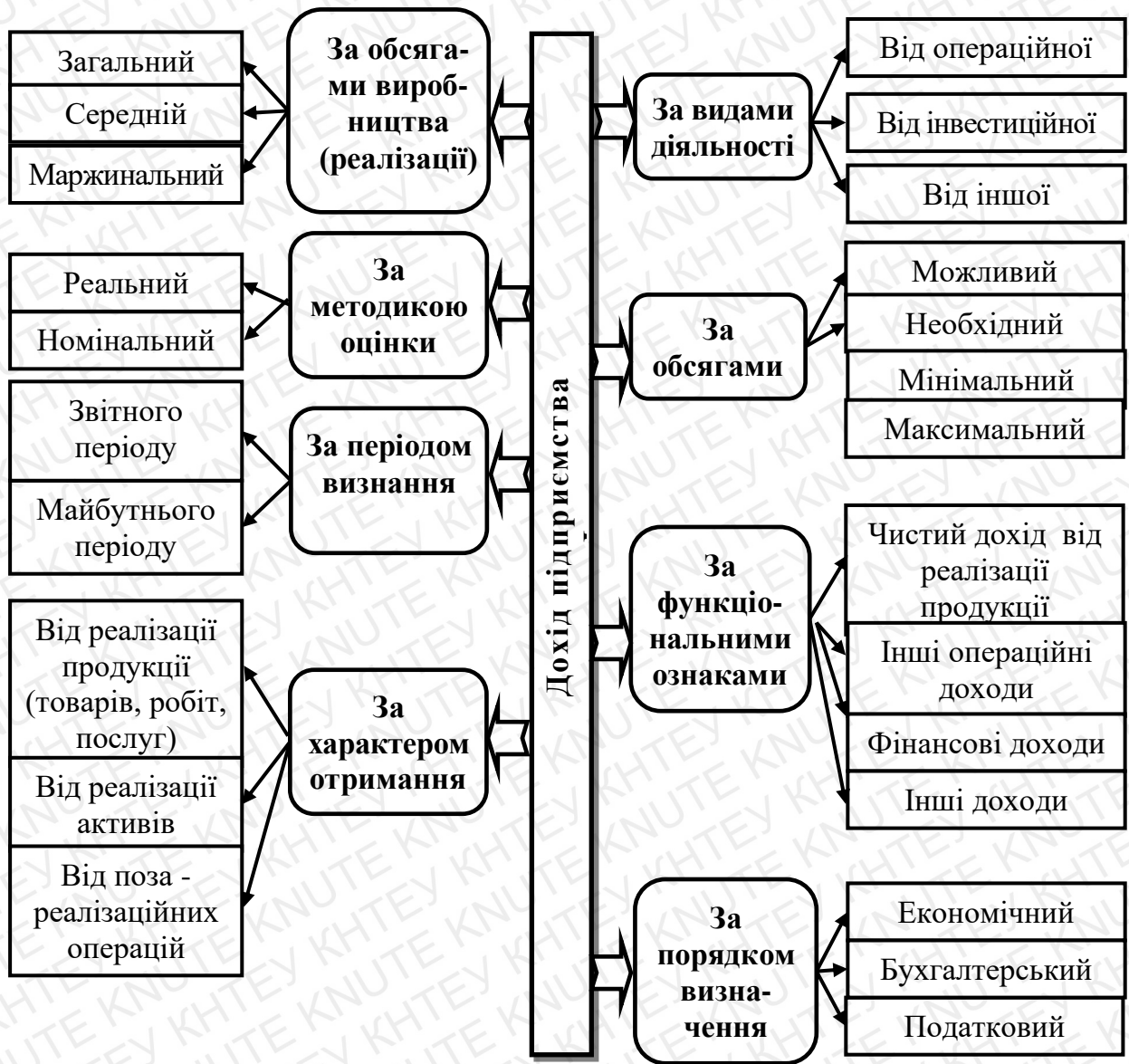


Рис. 1.1 Класифікація доходів підприємства [18,27,53,64]

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.

До складу інших операційних доходів включаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема: дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття тощо.

До складу фінансових доходів включаються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

До складу інших доходів, зокрема, включаються дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Крім того доцільним є розгляд наступних класифікаційних ознак доходів:

За джерелами формування доходи поділяються на [7]:

- доходи від реалізації продукції (виручка від реалізації продукції, робіт, послуг);
- доходи від реалізації активів (реалізація оборотних активів, іноземної валюти, нематеріальних активів тощо);
- доходи від позареалізаційних операцій (доходи від фінансової, інвестиційної діяльності – дивіденди, проценти за облігаціями, кредитами; непередбачені доходи – штрафи, пені, неустойки тощо).

Дослідження показали, що в практиці зарубіжних підприємств для характеристики доходів застосовують такі показники, які також характеризують склад доходів [53]:

- обсяг продажу (у вітчизняній практиці – обсяг реалізації і дохід від реалізації продукції (робіт, послуг));

- валових продаж (валовий операційний дохід) – загальний обсяг надходжень від реалізації продукції;
- нетто-продаж (чистий операційний дохід), який визначається шляхом віднімання від обсягу валових продаж підприємства вартості товарів, повернутих підприємством у зв'язку з виявленням дефектів, компенсації покупцям за дані витрати та доставку товарів.

Залежно від підходу до оцінки доходів у взаємозв'язку з обсягами виробництва та реалізації продукції виділяють загальний, середній та маржинальний дохід [27].

Загальний дохід підприємства від реалізації продукції характеризує добуток обсягу реалізованої продукції в натуральних одиницях виміру на ціну реалізації одиниці продукції при монопродуктовому виробництві, чи суму таких добутків по відповідних номенклатурних позиціях при багатопродуктовому виробництві.

Величина середнього доходу характеризує обсяги доходів на одиницю реалізованої продукції та оцінюється шляхом ділення загального обсягу доходу підприємства на кількість реалізованої продукції.

Загальний та середній дохід підприємства характеризують взаємозв'язок між обсягами реалізації продукції в натуральних одиницях та доходом у статичі. Динамічну залежність між названими показниками відображає показник маржинального доходу.

Маржинальний (граничний) дохід характеризує приріст доходу підприємства на кожну додатково реалізовану (вироблену) одиницю продукції.

Залежно від врахування впливу інфляції при обчисленні обсягу доходів виокремлюють поняття номінальний та реальний дохід [27]. Номінальний дохід – це дохід обсяг якого визначено в цінах фактичного періоду. Реальний дохід – розраховується на основі корегування його номінальної величини на рівень інфляційного впливу. Різниця між номінальною і реальною оцінками названих величин характеризує обсяг втрати купівельної спроможності

доходу, отриманого підприємством у звітному періоді під впливом інфляційних процесів.

Залежно від періоду визнання виділяють доходи звітного періоду і майбутнього періоду [27].

Доходи звітного періоду – це отримана підприємством від покупців оплата за продукцію (товари, роботи, послуги) за умови передачі останнім такого об'єкта купівлі-продажу разом з ризиками і вигодами, що його характеризують, і можливості оцінки витрат, які виникли у процесі його виробництва і реалізації.

Доходи майбутніх періодів – відображають надходження грошових коштів у вигляді попередньої оплати. До складу таких доходів належать: попередньо отримана орендна плата, квартирна плата, плата за комунальні послуги, виручка за ще не виконані вантажні перевезення, за перевезення пасажирів за місячними проїзними квитками.

Залежно від характеру отримання доходи підприємства диференціюють на ті, що отримані в результаті реалізації продукції і майна, і ті, що отримані від використання майна (здачі в оренду приміщень і обладнання, суми відсотків по депозитах, дивіденди) [27].

За видами діяльності доходи підприємства розподіляються на доходи від операційної, інвестиційної та інших видів діяльності [50].

Операційна діяльність - основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. В свою чергу основна діяльність - операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Інвестиційна діяльність - придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів (грошей).

Фінансова діяльність - діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства.

Залежно від підходу до оцінки обсягу виділяють можливий, необхідний, мінімальний, максимальний дохід підприємства [27].

Можливий дохід підприємства визначається виходячи з обсягу і тенденцій формування цього показника у попередньому періоді, наявного ресурсного забезпечення та кон'юнктури ринку на якому працює підприємство. Формування можливих доходів певною мірою пов'язані з інерційністю функціонування підприємства у короткостроковому періоді за умови стабільності рівня, структури та ефективності використання ресурсів підприємства і незмінності його позиції на ринку. Можливий дохід – це прогнозна характеристика його обсягу, яка враховує тенденції зміни у попередніх періодах при умові відсутності кардинальних змін зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства.

Необхідний дохід – це дохід, обсяг якого забезпечує не лише покриття витрат підприємства, а і отримання прибутку у обсязі, що забезпечує фінансування за рахунок цього джерела визначених потреб.

Мінімальний дохід підприємства характеризується з двох позицій:

- 1) це обсяг доходу підприємства, що забезпечує отримання мінімального прибутку;
- 2) це обсяг доходу підприємства, що забезпечує покриття витрат, які виникають в результаті операційної діяльності підприємства.

Останній підхід характеризує виконання умов самоокупності на підприємстві. Якщо, при інших рівних умовах, отримуваний операційний дохід не забезпечує покриття операційних витрат, то виникає питання доцільності функціонування такого господарюючого суб'єкта.

Максимальний дохід підприємства характеризується таким його обсягом, який забезпечує умови формування максимального прибутку підприємства – рівність граничних доходів та граничних витрат підприємства.

Треба зазначити, що відповідно до Податкового кодексу України (ст.14.1.54) дохід з джерелом їх походження з України - будь-який дохід,

отриманий резидентами або нерезидентами, у тому числі від будь-яких видів їх діяльності на території України (включаючи виплату (нарахування) винагороди іноземними роботодавцями), її континентальному шельфі, у виключній (морській) економічній зоні, у тому числі, але не виключно, доходи у вигляді [62]:

- а) процентів, дивідендів, роялті та будь-яких інших пасивних (інвестиційних) доходів, сплачених резидентами України;
- б) доходів від надання резидентам або нерезидентам в оренду (користування) майна, розташованого в Україні, включаючи рухомий склад транспорту, приписаного до розташованих в Україні портів;
- в) доходів від продажу рухомого та нерухомого майна, доходів від відчуження корпоративних прав, цінних паперів, у тому числі акцій українських емітентів;
- г) доходів, отриманих у вигляді внесків та премій на страхування і перестраховування ризиків на території України;
- г) доходів страховиків - резидентів від страхування ризиків страхувальників - резидентів за межами України;
- д) інших доходів від діяльності, у тому числі пов'язаних з повною або частковою переуступкою прав та обов'язків за угодами про розподіл продукції на митній території України або на територіях, що перебувають під контролем контролюючих органів (у зонах митного контролю, на спеціалізованих ліцензійних митних складах тощо);
- е) спадщини, подарунків, вигащів, призів;
- є) заробітної плати, інших виплат та винагород, виплачених відповідно до умов трудового та цивільно-правового договору;
- ж) доходів від зайняття підприємницькою та незалежною професійною діяльністю;

Також відповідно до Податкового кодексу України виділяють дохід, отриманий з джерел за межами України (ст. 14.1.55) - будь-який дохід, отриманий резидентами, у тому числі від будь-яких видів їх діяльності за

межами митної території України, включаючи проценти, дивіденди, роялті та будь-які інші види пасивних доходів, спадщину, подарунки, виграші, призи, доходи від виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими та трудовими договорами, від надання резидентам в оренду (користування) майна, розташованого за межами України, включаючи рухомий склад транспорту, приписаного до розташованих за межами України портів, доходи від продажу майна, розташованого за межами України, дохід від відчуження інвестиційних активів, у тому числі корпоративних прав, цінних паперів тощо; інші доходи від будь-яких видів діяльності за межами митної території України або територій, непідконтрольних контролюючим органам [62].

Таким чином, на підставі визначення основних характеристик доходу та з урахуванням систематизації основних класифікаційних ознак дохід визначено як один із найголовніших показників фінансового стану підприємства, який являє собою надходження у вигляді конкретних економічних вигод, що одержані внаслідок здійснення різних видів діяльності за певний період часу, внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня ризику.

1.2. Методологічні основи управління доходами підприємства

Під управлінням слід розуміти «процес забезпечення діяльності підприємства відповідно до його планів і для досягнення його цілей» [40]. Управління доходами – «економічна техніка, спрямована на визначення найбільш вигідною цінової політики для оптимізації доходу організації на основі визначення поведінки попиту» [37]. Управління доходами підприємства є частиною фінансового менеджменту, який має на увазі собою систему управління фінансовими ресурсами, що включає принципи управління, мету та завдання, методи, функції управління, інструменти,

індикатори ефективності, а також осіб, які приймають управлінські рішення. Тому побудова ефективного механізму управління доходами, як частини загальної системи управління підприємством, є складним, але необхідним завданням.

Перш за все, система управління доходами підприємства базується на певних принципах, які спираються на загальні принципи управління підприємства. До основних з них, на нашу думку, відносяться [6,63]:

1. Принцип системності, який передбачає, що функції управління виконуються не як окремі самостійні види діяльності, а з урахуванням функціонування системи в цілому, всі елементи якої взаємопов'язані і розглядаються як засіб досягнення кінцевих цілей підприємства.

2. Принцип науковості, який визначає, що всі методи обґрунтування управлінських рішень щодо формування та використання доходів мають бути науково обґрунтованими і враховувати рекомендації, що базуються на сучасних наукових дослідженнях.

3. Принцип ефективності, зміст якого полягає в тому, що отримання доходів підприємства повинні досягатися за найменшими витратами всіх видів ресурсів підприємства, що були спрямовані на їх отримання.

4. Принцип безперервності, який передбачає, що управлінський вплив на управління доходами підприємства має здійснюватися постійно у часі та поєднувати реалізацію оперативних, поточних і стратегічних задач цього управління.

5. Принцип адаптивності, зміст якого полягає у здатності системи управління приймати адекватні управлінські рішення щодо формування та використання доходів підприємства в умовах зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Крім того, як показали проведені дослідження, формування сучасної ефективної системи управління доходами підприємства, що орієнтується на споживача, повинно також базуватися на специфічних принципах, які визначені відомим американським маркетологом Робертом Кроссом і відомі

як «сімь принципів процвітання», що використовується в практиці управління більшістю корпорацій [39]:

- увага на ціні: концентрація прийняття рішень не на витратах, а на ціні, що урівноважує попит та пропозиції;
- потреби ринку: ціна базується на ринковому регулюванні, а не на витратах;
- ринкові сегменти: концентрація реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) здійснюється не на всьому ринку, а на окремих його сегментах;
- цінні клієнти: доцільність реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) для більш цінних клієнтів;
- точна інформація: інформація повинна бути своєчасною та релевантною;
- споживчий цикл: для збільшення доходів потрібно визначення споживчого циклу кожного виду продукції (товарів, робіт, послуг);
- всі можливості: пошук всіх можливостей максимізації доходів.

Побудова системи управління доходами підприємства передбачає чітке визначення мети та основних завдань.

Як показали проведені дослідження, метою управління доходами підприємства доцільно вважати забезпечення необхідного їх розміру на кожному етапі формування. Треба відзначити, що під необхідним розуміється такий розмір доходів підприємства, який дає змогу здійснювати всі поточні розрахунки підприємства, зберігаючи стабільний рівень платоспроможності, і, відповідно, отримати чистий прибуток у розмірі, що відповідає загальним цілям розвитку підприємства.

Відповідно до визначеної мети, основними завданнями управління доходами підприємства є [51,56]:

- збільшення абсолютної величини доходів підприємства в цілому та за окремими напрямками та видами діяльності;
- зростання у структурі доходу підприємства доходів, отриманих від основної (операційної) діяльності;

- забезпечення стабільності надходження доходів на підприємстві, а також зменшення впливу на їх формування надзвичайних подій, прогнозування та оцінювання яких є проблематичним;
- прискорення отримання доходів у вигляді грошових коштів шляхом зменшення часового лагу між їх формальним визнанням (момент визнання доходів з метою оподаткування - за першою подією) та реальним отриманням (момент надходження грошових коштів від контрагента);
- виявлення резервів збільшення доходів підприємства для їх використання та загроз скорочення доходів з метою їх уникнення (дослідження факторів впливу);
- забезпечення об'єктивності, достовірності та повноти відображення планових та (або) отриманих доходів підприємства за центрами їх формування з метою релевантного та своєчасного інформаційного забезпечення розробки та прийняття управлінських рішень;
- оцінювання результативності діяльності центрів доходів з позицій їх формування та отримання, визначення рівня відповідності результатів діяльності окремих центрів доходів плановим величинам;
- визначення та оцінка впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, підготовка підприємства до можливих змін ринкової ситуації, протистояння (адаптація) несприятливому впливу чинників та використання позитивного впливу ряду факторів.

Необхідно відзначити, що управління доходами підприємства здійснюється на підставі реалізації наступних загальних функцій [6,56,65].

Функція планування забезпечує процес розробки цільових показників формування та доходів підприємства в необхідному обсязі та за видами діяльності підприємства, їх ефективного розподілу і використання відповідно до визначеної мети та завдань розвитку підприємства.

Важливою функцією управління є організація, сутність якої полягає в створенні організаційних структур, виборі методів, що забезпечують

ефективне прийняття й реалізацію управлінських рішень щодо формування та використання доходів підприємства на різних рівнях.

Контроль, як загальна функція управління, направлений на кількісну та якісну оцінку реалізації цільових стратегічних та тактичних показників формування та використання доходів підприємства, виконання планових завдань з виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з метою виявлення відхилень від заданих параметрів.

Для ефективного управління доходами підприємства потрібно визначити тенденції та характер змін на підставі аналізу ступеня досягнення цілей та задач підприємства, планових показників, визначення динаміки та структури доходів від виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та інших доходів, виявлення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що здійснюють найбільший вплив на формування доходів, проаналізувати зміни товарного ринку в т.д.

На підставі реалізації функції аналізу здійснюється регулювання системи управління доходами підприємства.

Управління доходами підприємства здійснюється на підставі певного економічного механізму. Сучасні науковці розглядають, як правило, три основні види економічного механізму регулювання підприємства: державний, ринковий та внутрішній. Визначимо основний зміст кожного з них з позиції формування доходів суб'єкта господарювання.

Так, основу механізму державного регулювання управління доходами підприємства складають чинні законодавчі та нормативно-правові акти державних органів влади, що визначають умови формування доходів підприємств. Серед найважливіших з них слід визначити: Господарський кодекс України, Податковий кодекс України, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 15 «Дохід», Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності та інші.

Ринкове регулювання формування доходів підприємства опосередковується через ринковий механізм формування рівня цін на продукцію (товари, роботи, послуги) підприємства, які формуються на відповідному виді ринку під впливом обсягів пропозиції і попиту, рівня конкуренції, цінової еластичності та деяких інших чинників.

Оснoву внутрішнього механізму регулювання формування доходів підприємства становлять окремі положення його статуту, система розроблених підприємством планів та цільових показників, критеріїв і нормативів цих доходів.

Сучасний стан економічних відносин в Україні висуває нові вимоги до господарської діяльності підприємств. З'являється ціла низка чинників, що обумовлює необхідність впровадження більш ефективної системи управління їх доходами. Основними факторами зовнішнього середовища, що визначають дохід підприємства, є: ринок збуту продукції, ринок засобів праці, ринок сировини та матеріалів, ринок трудових ресурсів, політична стабільність, інфляція, розвиток конкуренції, зростання масштабів інновацій, податковий тиск та ін.

Основними групами факторів внутрішнього середовища, що впливають на обсяги доходів підприємства, є: обсяг виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), цінова політика підприємства, структура виробництва та реалізації, витратоємкість та інші [67].

Що стосується визначення критеріїв ефективності управління доходами підприємства, то, на наш погляд, доцільним є їх поділ на оперативні та стратегічні.

Індикаторами ефективності управління доходами підприємства на оперативному рівні є забезпечення поточної діяльності підприємств фінансовими ресурсами достатніми для покриття витрат, виконання фінансових зобов'язань перед державою, працівниками, кредиторами та іншими контрагентами.

Індикаторами ефективності управління доходами підприємства на стратегічному рівні виступає збільшення рівня його забезпеченості власними фінансовими ресурсами, необхідними для задоволення виробничо-інвестиційних потреб підприємства.

Таким чином, управління доходами підприємства – це сукупність дій, які направлені на забезпечення процесів формування та розподілу доходів у відповідності з дією об'єктивних економічних законів, вимогами чинного законодавства та економічними інтересами підприємства з метою збільшення доходів від всіх видів діяльності для отримання максимального прибутку з урахуванням припустимого ризику в поточному та перспективних періодах, що призведе до максимізації ринкової вартості підприємства та добробуту його власників. Удосконалення системи управління доходами підприємства має свою внутрішню логіку, яка передбачає оптимальну сукупність принципів, методів, інструментів, функцій, механізму управління з урахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та критеріїв ефективності.

1.3. Методи оцінки ефективності управління доходами підприємства

Ефективність управління доходами підприємства визначається на підставі використання комплексу відповідних методів (прийомів).

Основними завданнями проведення аналізу доходів підприємства є [31]:

- отримання всебічної оцінки обсягу, складу та структури доходів підприємства з позицій статичного та динамічного підходів;
- визначення позитивних та негативних аспектів у формуванні та розподілі доходів підприємства;

- виявлення основних напрямів забезпечення зростання доходів та результативності їх розподілу на підприємстві.

Проведені дослідження дозволяють запропонувати наступну послідовність проведення оцінки доходів підприємства (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Етапи проведення оцінки ефективності управління доходами підприємства [6].

Розглянемо більш детально сутність запропонованих етапів та відповідні методи оцінки, що використовуються.

Якість та комплексність оцінки доходів підприємства в першу чергу залежить від інформаційного забезпечення, яке має містити дані про основні аспекти внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства. Інформація повинна відповідати наступним принципам: достовірності, повноти, релевантності (суттєвості), корисності (ефект від використання інформації має перевищувати витрати на її формування), зрозумілості, своєчасності, регулярності.

Інформація про внутрішнє середовище функціонування підприємства включає дані про доходи, витрати, прибутки, а також майно та джерела його формування. Відповідно, основними джерелами інформації є основні форми статистичної, бухгалтерської та податкової звітності підприємства, а саме: «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», Декларація з податку на прибуток підприємства та інші); відповідні рахунки бухгалтерського та податкового обліку; результати аналітичної та планової роботи на підприємстві.

Інформація про зовнішнє середовище функціонування підприємства включає дані про рівень економічного розвитку держави та напрями його зміни, відомості про основні напрями та параметри державного регулювання діяльності підприємства, характеристику кон'юнктури ринків з якими безпосередньо пов'язана діяльність підприємства, інформацію про основних конкурентів та контрагентів підприємства. Основними джерелами даної інформації є нормативно-правові акти України, статистичні дані, результати моніторингу різних організацій.

На другому етапі здійснюється оцінка загального обсягу та складу доходів, а саме визначається загальний обсяг доходів підприємства, його абсолютна й відносна зміна порівняно з попередніми періодом (або базовим). Проводиться співставлення динаміки обсягів доходів, прибутку та витрат підприємства з метою оцінки збалансованості зміни цих показників. Якщо доходи зростають вищими темпами, ніж витрати, то це забезпечує підвищення зростання прибутку та рентабельності.

Крім того доцільним є порівняння в динаміці темпів росту чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства з темпами росту обсягів продажу в цілому по ринку, на якому працює підприємство, що дозволить сформулювати попередні висновки про зміну частки досліджуваного підприємства на цьому ринку

Основними методами які використовуються на даному етапі є горизонтальний аналіз (визначення динаміки зміни доходів у часі), та

порівняльний аналіз (співставлення темпу росту доходів з темпами росту витрат, прибутку, активів та капіталу підприємства).

На третьому етапі здійснюється оцінка динаміки та структури складових доходів підприємства у розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Метою здійснення цього етапу є виявлення найбільш вагомих складових доходів підприємства.

Основними методами які використовуються на даному етапі є горизонтальний та вертикальний (визначення питомої ваги складових доходів в їх загальній сумі).

Четвертий етап – кількісна оцінка факторів, що обумовлюють зміну обсягу формування доходу підприємства. На цьому етапі передбачається:

- вивчення впливу на обсяг валового доходу таких факторів, як обсяг реалізації та ціни;
- кількісна оцінка впливу на середній рівень валового доходу структурних зрушень;
- оцінка впливу інших факторів.

Основними методами реалізації даного етапу є методи ланцюгових підстановок, різниць, графічного, відсоткових чисел кореляційно-регресивний аналіз [63,67,69].

Ланцюгові підстановки – це послідовна заміна базової величини кожного чинника на фактичні данні звітного періоду. Така процедура заміщення вихідних планових показників на фактичну величину здійснюється доти, доки в останньому рядку не будуть усі фактичні значення факторів, вплив яких вивчається.

Кореляційно-регресійний аналіз – це побудова та аналіз економіко-математичної моделі у вигляді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку), що виражає залежність результативної ознаки від однієї або кількох ознак-факторів і дає оцінку міри щільності зв'язку.

Метод різниць є спрощеним варіантом способу ланцюгових підстановок. Він використовується для розрахунку впливу факторів на

приріст результативного показника в тих моделях, де результативний показник представлений у вигляді добутку факторів $Y = X_1 X_2$, або в змішаних моделях типу $Y = (X_1 - X_2) X_3$.

Ключовим фактором, що впливає на обсяги доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є ціна. Як показали проведені дослідження, більшість вчених - економістів виокремлюють наступні методи [27,34,67]:

- витратні (повних витрат, прямих витрат, граничних витрат);
- параметричні (метод питомої вартості, метод балів, метод регресії);
- з орієнтацією на попит (на основі результатів опитування експертів, за результатами тестів, визначення ціни за результатами опитування покупців);
- з орієнтацією на конкурентів (орієнтація на ціну галузі, орієнтація на цінового лідера, ціновий картель, тендерне ціноутворення).

В основі витратних методів лежить витрати виробника, що є ключовим фактором формування ціни. Різницею в цих методах є облік витрат. Метод повних витрат враховує всі витрати на виробництво та реалізацію та передбачає складання калькуляції на окремий вид продукції. Ціна визначається як сума змінних та постійних витрат на одиницю продукцію плюс рентабельність. Метод прямих витрат враховує тільки змінні витрати і обсяг доходу, якій дорівнюється сумі безпосередньо самого доходу (прибутку) і постійних витрат. Бажаний обсяг доходу являє собою маржинальний дохід, якій дорівнює сумі безпосередньо самого доходу (прибутку) і постійних витрат. Метод граничних витрат є найбільш складнішим та заснований на використанні принципу доданої вартості (маржинального доходу) та орієнтований на багатфакторний підхід до ціноутворення. Використання даного методу доцільно при впровадженні нового виду продукції на ринок [67].

Параметричні методи ціноутворення ґрунтуються на врахуванні техніко-економічних характеристик (параметрів) продукції та застосовуються при формування ціни на нові види продукції підприємства.

Метод питомої вартості ґрунтується на формуванні ціни за однією з головних характеристик якості продукції. Метод балів ґрунтується на застосуванні експертних оцінок значущості характеристик (параметрів) продукції. Метод регресії ґрунтується на визначенні емпіричних взаємозв'язків (рівнянь регресії) зміни ціни від зміни ключових параметрів якості продукції в межах визначеного переліку таких параметрів [65].

Методи визначення цін з орієнтацією на попит ґрунтуються на очікуваній оцінці вартості продукту (товару) споживачем за рівнем ціни («дорого-якісно», «дешево-неякісно») чи іміджу виробника (продавця) продукції, оскільки для безпосередньої оцінки якості продукції не завжди є достатній обсяг інформації. Ключовими факторами, які мають бути враховані при визначенні ціни з орієнтацією на попит є: структура попиту, уявлення покупців про ціну, ціна попиту, ідентифікація рівня цін покупцями, якість продукції та імідж виробника (продавця).

Методи визначення цін з орієнтацією на конкуренцію ґрунтуються на формуванні ціни на продукцію підприємства з урахуванням характеристик конкурентів. Ціна на продукцію підприємства встановлюється на рівні вище або нижче цін на аналогічну продукцію конкурентів.

Існують наступні методи, які можна застосовувати для підвищення доходів, а саме [68]:

- ціновий метод – заснований на тому, що підприємство аналізує цінову політику конкурентів і встановлює ціни нижче цін своїх конкурентів;
- метод високих цін – полягає у встановленні більш високих цін, однак, ціновий метод є обмеженим у часі;
- метод тарифних планів – полягає в пропозиції одного і того ж продукту за різною ціною різних клієнтських груп;
- метод групового квотування – полягає в тому, що встановлюється певний обсяг продукції або послуг, який може бути реалізований або надано за встановленою ціною;

- метод групової оптимізації доходів – слід розуміти визначення обсягів доходів, які необхідні підприємству для нормального функціонування оптимізації груп.

Треба відзначити, що застосування кожного з вищенаведених методів ціноутворення має як переваги, так і недоліки використання, які потрібно враховувати.

Кожен вид ціни складається з окремих частин, що називаються елементами. До елементів ціни належать: собівартість (С), прибуток (П), мито (М), акцизний податок (Ап), податок на додану вартість (ПДВ), посередницько-збутова націнка (Нп) і торговельна надбавка (Нт) [67].

Собівартість і прибуток є обов'язковими елементами ціни, тому що відшкодування витрат і отримання прибутку є невід'ємною умовою виробництва продукції. Наявність інших елементів у ціні необов'язкова і залежить від галузевої належності продукції, її соціальної значущості, кількості господарських ланок, що беруть участь у виробництві і реалізації продукції, та інших чинників. Так, мито входить до складу ціни тільки імпортних товарів, а акцизний збір є елементом лише незначної частки продукції. Податком на додану вартість хоча й обкладається абсолютна більшість товарів, але є певні винятки. Націнки посередницько-збутових і торговельних організацій містять ціни тих товарів, реалізація яких здійснюється через посередницькі ланки. Тому не лише ціни на різні товари, а й той самий вид ціни може мати неоднаковий склад елементів.

Склад ціни на продукцію вітчизняного виробництва має наступний вигляд [67,71]:

- Ціна підприємства (Цп):

$$Цп = СВ + П \quad (1.1)$$

де СВ – собівартість продукції

П – прибуток виробника

- Відпускна ціна підприємства (Цв):

$$\text{Цв} = \text{Цп} + \text{АП} + \text{ПДВ} \quad (1.2)$$

де АП – акцизний податок

ПДВ – податок на додану вартість

- Оптова ціна посередника (ОЦП):

$$\text{ОЦП} = \text{Цв} + \text{ОПН} \quad (1.3)$$

де ОПН – оптова-посередницька надбавка

- Роздрібна ціна (Цр):

$$\text{Цр} = \text{ОЦП} + \text{РТН} \quad (1.4)$$

де РТН – роздрібна торгівельна надбавка

Відповідно, склад роздрібною ціни на вітчизняну продукцію (товари, роботи, послуги), яка містить максимальну кількість елементів має вигляд:

$$\text{Цр} = \text{СВ} + \text{П} + \text{АП} + \text{ПДВ} + \text{ОПН} + \text{ОЦП} \quad (1.5)$$

Ефективним методом оцінки факторів на обсяг формування доходів є визначення обсягу продажу, який забезпечує безбиткову операційну діяльність здійснюється на підставі аналізу системи «витрати – обсяг виробництва - прибуток» (Cost – Volume - Profit Relationships, або CVP - аналіз) [15].

Базовими елементами CVP аналізу є : ціна продукції (pricesofproducts); обсяг продажу продукції (unitvolume); змінні витрати на одиницю продукції (perunitvariablecosts); постійні витрати за певний проміжок часу (totalfixedcost), та прибуток (profit)/ За своєю сутністю CVP-аналіз є досить простим, базується на легко обчислюваних показниках і дає змогу оперативно оцінити вплив величини та структури витрат, обсягу продажу продукції на прибуток; аналізувати його залежність від рівня цін і структури виробництва; оптимізувати пропорції між ціною і обсягами реалізації;

оптимізувати пропорції між змінними і постійними витратами; мінімізувати підприємницький ризик; виявляти резерви та забезпечувати достатній запас фінансової стійкості; обґрунтовувати маркетингову стратегію; обґрунтовувати рекомендації по покращенню роботи підприємства.

У процесі CVP-аналізу обчислюються та аналізуються рівноважний обсяг операційної (виробничої) діяльності (точка беззбитковості), тому цей аналіз на практиці часто називають аналізом точки беззбитковості.

Точка беззбитковості — це обсяг виробництва, за якого сукупні операційні витрати дорівнюють доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Дохід, що відповідає точці беззбитковості, є граничною виручкою. Обсяг виробництва (продажу) у точці беззбитковості є граничним обсягом виробництва (продажу). Зазначений обсяг виробництва — точка беззбитковості — розмежує сфери збиткового (зона збитку) і прибуткового (зона прибутку) виробництва.

Точка беззбитковості визначається за формулою [27]:

$$ТБ = \frac{ПВ}{(Ц_{од} - ЗВ_{од})}, \quad (1.6)$$

де ПВ – постійні витрати, грн;

$Ц_{од}$ – ціна за одиницю продукції, грн;

$ЗВ_{од}$ – змінні витрати на одиницю продукції.

У тому разі, коли підприємство виготовляє і продає декілька видів продукції, точку беззбитковості можна визначити, виходячи із загального коефіцієнта маржинального доходу і всієї суми доходу від реалізації [33]:

$$ТБ = \frac{FC}{Km}, \quad (1.7)$$

$$Km = \frac{GM}{TR}, \quad (1.8)$$

$$GM = TR - VC, \quad (1.9)$$

де ТБ – точка беззбитковості підприємства;

FC – постійні витрати;

K_m – коефіцієнт валової маржи;

GM – валова маржа;

TR - сукупний дохід;

VC – змінні витрати.

Точка мінімального рівня рентабельності – це обсяг реалізації (виробництва) продукції, який забезпечує отримання підприємством доходу для покриття його поточних витрат та утворення прибутку, що після очищення від податкових зобов'язань задовольняє власника підприємства щодо мінімального рівня рентабельності на вкладений капітал [27]:

$$T_{MPP} = \frac{Вност + \frac{K \cdot MPP}{1 - Cпп}}{Ц - Взмін} \quad (1.10)$$

де K - обсяг капіталу, який вкладений власником у підприємство;

MPP - мінімальний рівень рентабельності, представлений у виді коефіцієнта;

$Cпп$ - ставка податку на прибуток.

Точка ліквідації – це обсяг реалізації (виробництва) продукції, при якому сума отриманого підприємством доходу, дорівнює сумі постійних витрат. На основі цього точка ліквідації визначається за такими алгоритмами [27]:

$$T_l = \frac{Вност - A}{Цод - Взмін} \quad (1.11)$$

де $Вност$ - постійні витрати;

A - сума амортизації.

Запас фінансової міцності – це відносний показник, який характеризує на скільки відсотків обсяг фактичної реалізації випуску продукції більше за точку безбитковості [27]:

$$K_{фм} = \frac{Вф - Тб}{Тб} \cdot 100\%, \quad (1.12)$$

де $Вф$ - випуск фактичних витрат.

П'ятим етапом є оцінка взаємозв'язку доходу, прибутку, активів та капіталу, що були використані в процесі його отримання. Доцільним є розрахунок наступних показників (табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

Система показників оцінки ефективності управління доходами підприємства [31,56,63]

Назва показника	Формула розрахунку	Умовні позначення
Фондовіддача	$\Phi_{в} = \frac{ЧДР}{ОЗ_c}$	ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції ОЗ_с – середня сума основних засобів
Продуктивність праці	$Пп = \frac{ЧДР}{Ч_c}$	ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції Ч_с – середня чисельність працівників підприємства
Зарплатовіддача	$Пп = \frac{ЧДР}{ЗП}$	ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції ЗП – фонд заробітної плати
Коефіцієнт оборотності активів, разів	$КО_k = \frac{ЧДР}{A_c}$	ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції A_с - середня сума активів
Коефіцієнт оборотності необоротних активів, разів	$КО_{на} = \frac{ЧДР}{НА_c}$	ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції НА_с - середня сума необоротних активів
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, разів	$КО_{на} = \frac{ЧДР}{ОA_c}$	ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції ОA_с - середня сума оборотних активів
Період обороту активів	$ПОa = \frac{A_c}{ЧДР} \times Д$	ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції A_с - середня сума активів Д – кількість днів у періоді

Продовження табл. 1.2.

Назва показника	Формула розрахунку	Умовні позначення
Період обороту необоротних активів	$ПО_{\text{на}} = \frac{НА_{\text{с}}}{ЧДР} \times Д$	ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції НА_с - середня сума необоротних активів Д – кількість днів у періоді
Період обороту оборотних активів	$ПО_{\text{об}} = \frac{ОА_{\text{с}}}{ЧДР} \times Д$	ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції ОА_с - середня сума оборотних активів
Коефіцієнт оборотності капіталу, разів	$КО_{\text{к}} = \frac{ЧДР}{К_{\text{с}}}$	ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції К_с – середня сума капіталу
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, разів	$КО_{\text{вк}} = \frac{ЧДР}{ВК_{\text{с}}}$	ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції ВК_с - середня сума власного капіталу
Період обороту капіталу, днів	$ПО_{\text{к}} = \frac{К_{\text{с}}}{ЧДР} \times Д$	ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції К_с – середня сума капіталу Д – кількість днів у періоді
Період обороту власного капіталу, днів	$ПО_{\text{вк}} = \frac{ВК_{\text{с}}}{ЧДР} \times Д$	ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції ВК_с - середня сума власного капіталу Д – кількість днів у періоді
Рентабельність реалізованої продукції, %	$R_{\text{рп}} = \frac{П_{\text{р}}}{ЧДР} \times 100$	П_р – прибуток від реалізації продукції ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції
Рентабельність операційної діяльності, %	$R_{\text{рп}} = \frac{П_{\text{од}}}{ЧДР + ІОД} \times 100$	П_{од} – прибуток від операційної діяльності ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції ІОД – інші операційні доходи
Рентабельність діяльності, %	$R_{\text{д}} = \frac{ЧП}{Д_{\text{заг}}} \times 100\%$	ЧП – чистий прибуток Д_{заг} – загальна сума доходів, грн.

Заключним етапом є оцінка використання потенціалу підприємства з точки зору отримання доходів, що дозволяє швидко виявити внутрішні потенційні можливості й недоліки підприємства, виявити приховані резерви з метою підвищення ефективності діяльності на підприємстві.

Таким чином, основними етапами проведення оцінки доходів підприємства є: формування інформаційної бази оцінки доходів підприємства; оцінка загального обсягу доходів підприємства; факторний

аналіз зміни обсягу формування доходів підприємства; оцінка взаємозв'язку доходу, прибутку, майна та ресурсів підприємства; оцінка використання потенціалу підприємства, кожний з яких має свої відповідні методи реалізації. Запропоновано систему показників оцінки ефективності управління доходами підприємства яка включає фондвіддачу, продуктивність праці, зарплато віддачу, коефіцієнти оборотності активів та капіталу, рентабельності діяльності.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА»

2.1. Аналіз динаміки обсягу та структури доходів підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю зареєстровано 12.10 2010 р. та знаходиться за адресою м. Київ, Дарницький район, вулиця Дяченка, будинок 20-а.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Вектор-Бест-Україна» є дочірньою компанією АТ «Вектор-Бест» (м. Новосибірськ) - одного з найбільших виробників наборів реагентів для лабораторної діагностики, що випускає понад 600 найменувань продукції для імуноферментного аналізу, real-time ПЛР та клінічної біохімії. ТОВ "Вектор-Бест-Україна" спеціалізується на комплексному забезпеченні клініко-діагностичних лабораторій обладнанням різних напрямків, наборами реагентів і витратними матеріалами до них. Підприємство регулярно бере участь в наукових конференціях, його фахівці проводять лекції та методичні заняття з фахівцями лабораторних служб та лікарями-клініцистами.

Основними видами діяльності підприємства за КВЕД є: 46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами, 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля, 47.74 Роздрібна торгівля медичними й ортопедичними товарами в спеціалізованих магазинах, 47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах, 33.13 Ремонт і технічне обслуговування електронного й оптичного устаткування, 33.20 Установлення та монтаж машин і устаткування.

На сьогоднішній день ТОВ "Вектор-Бест-Україна" – підприємство, що динамічно розвивається, з мережею дистриб'юторів в таких містах, як Івано-Франківськ, Харків та Одеса.

Підприємство є платником єдиного податку.

Основними клієнтами ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» є «Клініка Маркова». Медична лабораторія «Діла», Медична лабораторія «Омега», ООО «Медична лабораторія», «ДНК – лабораторія», «Клініка ISIDA, мережа медичних лабораторій «Sunevo», Київський міський клінічний онкологічний центр», інститут нейрохірургії імені академіка А.П. Ромоданова НАМН України та багато інших.

Відповідно до наведеної у попередньому розділі магістерської роботи методики, оцінка динаміки доходів підприємства наведено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка доходів ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у 2015 – 2017 рр.

№	Показники	Обсяг, тис. грн.			Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп приросту, %	
		2015 р.	2016 р.	2017 р.	2016/ 2015	2017/ 2016	2016/ 2015	2017/ 2016
1.	Доходи від операційної діяльності	26369	37385,4	50634,1	11016,4	13248,7	41,78	35,44
1.1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	23855,3	36637,5	49468,1	12782,2	12830,6	53,58	35,02
1.2	Інші операційні доходи	2513,7	747,9	1166,0	-1765,8	418,1	-70,25	55,90
2.	Інші доходи	2,4	4,8	0,0	2,4	-4,8	100,00	-100,00
3.	Всього доходів	26371,4	37390,2	50634,1	11018,8	13243,9	41,78	35,42

Таким чином, за весь період дослідження на підприємстві спостерігається позитивна тенденція до збільшення обсягів доходів: так, у 2016 році загальні доходи підприємства зросли на 11018,8 тис. грн. або на

41,78%, а у 2017 році темп приросту склав в абсолютному вимірі 13243,9 тис. грн. або 35,42%.

Графічно динаміку доходів ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» наведено на рис. 2.1.

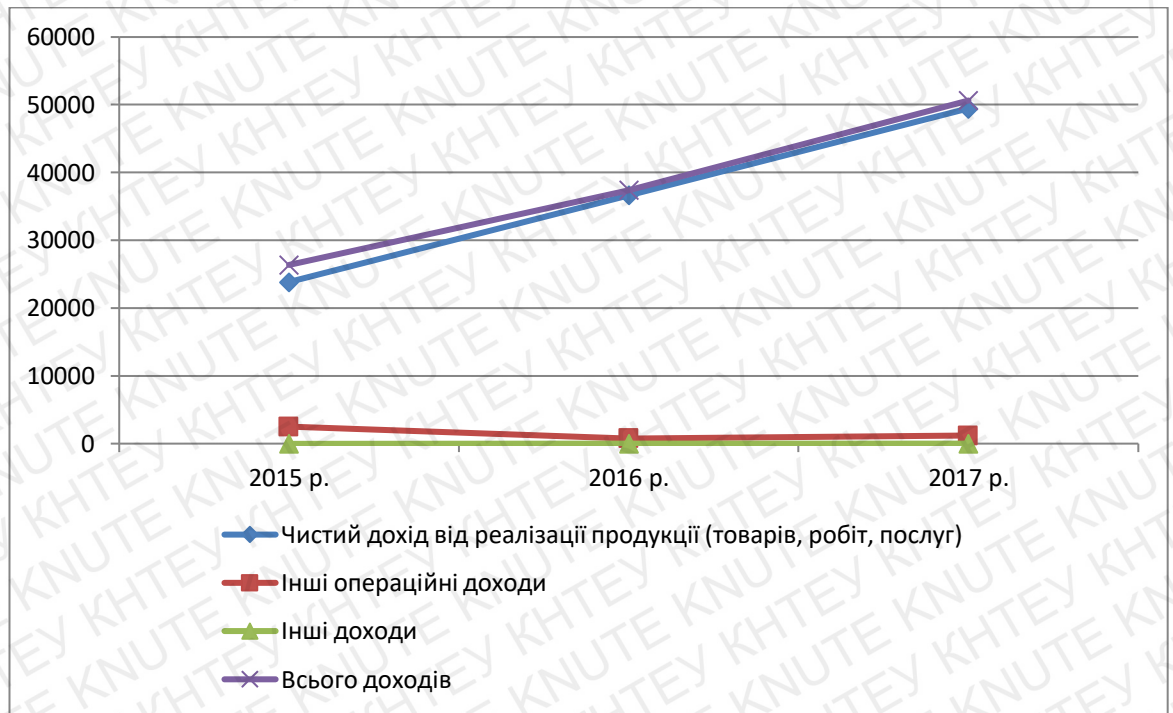


Рис. 2.1. Динаміка доходів ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у 2015 – 2017 рр., тис. грн

Позитивна тенденція до збільшення доходів була обумовлена майже повністю зростанням доходів від операційної діяльності: у 2016 р. на 11016,4 тис. грн. або на 41,78%, а у 2017 р. на 13248,7 тис. грн. або на 35,44%, що повністю повторює динаміку зміни загальної суми доходів.

В свою чергу, збільшення доходів від операційної діяльності спричинило зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) : у 2016 році на 12782,2 тис. грн. або на 53,58% та у 2017 р. на 12830,6 тис. грн. або на 35,02%. Треба відзначити, якщо у 2016 році інші операційні доходи мали тенденцію до зниження на 1765,8 тис. грн. або на 70,25% за рахунок зменшення доходів від операційної курсової різниці та

операційної оренди, то в наступному році спостерігається позитивна тенденція до їх зростання на 1166 тис. грн. або на 55,9%.

На кінець періоду дослідження на підприємстві були повністю відсутні інші доходи на відміну від незначної суми у попередні роки (доходи від реалізації необоротних активів, що не використовувалися у господарської діяльності за їх залишковою вартістю).

Динаміка структури доходів підприємства за досліджуемий період наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Динаміка структури доходів ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА»
у 2015 – 2017 рр., %**

№	Показники	Питома вага			Абсолютний приріст	
		2015 р.	2016 р.	2017 р.	2016/ 2015	2017/ 2016
1.	Доходи від операційної діяльності	99,99	99,99	100,00	0,00	0,01
1.1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	90,46	97,99	97,70	7,53	-0,29
1.2	Інші операційні доходи	9,53	2,00	2,30	-7,53	0,30
2.	Інші доходи	0,01	0,01	0,00	0,00	-0,01
3.	Всього доходів	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Наведені дані чітко демонструють, що доходи підприємства за весь період дослідження сформовано тільки за рахунок операційної діяльності (99,99%-100%), дохід від якої майже повністю сформовано за рахунок чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): 90,46% у 2015 році та більше ніж 97% у 2016 та 2017 рр. Відповідно частка інших операційних доходів має чітко визначену тенденцію до зниження: від 9,53% у 2015 році до 2,30% у 2017 році.

Графічно структура доходів підприємства в періоді, що аналізується представлено на рис. 2.2.

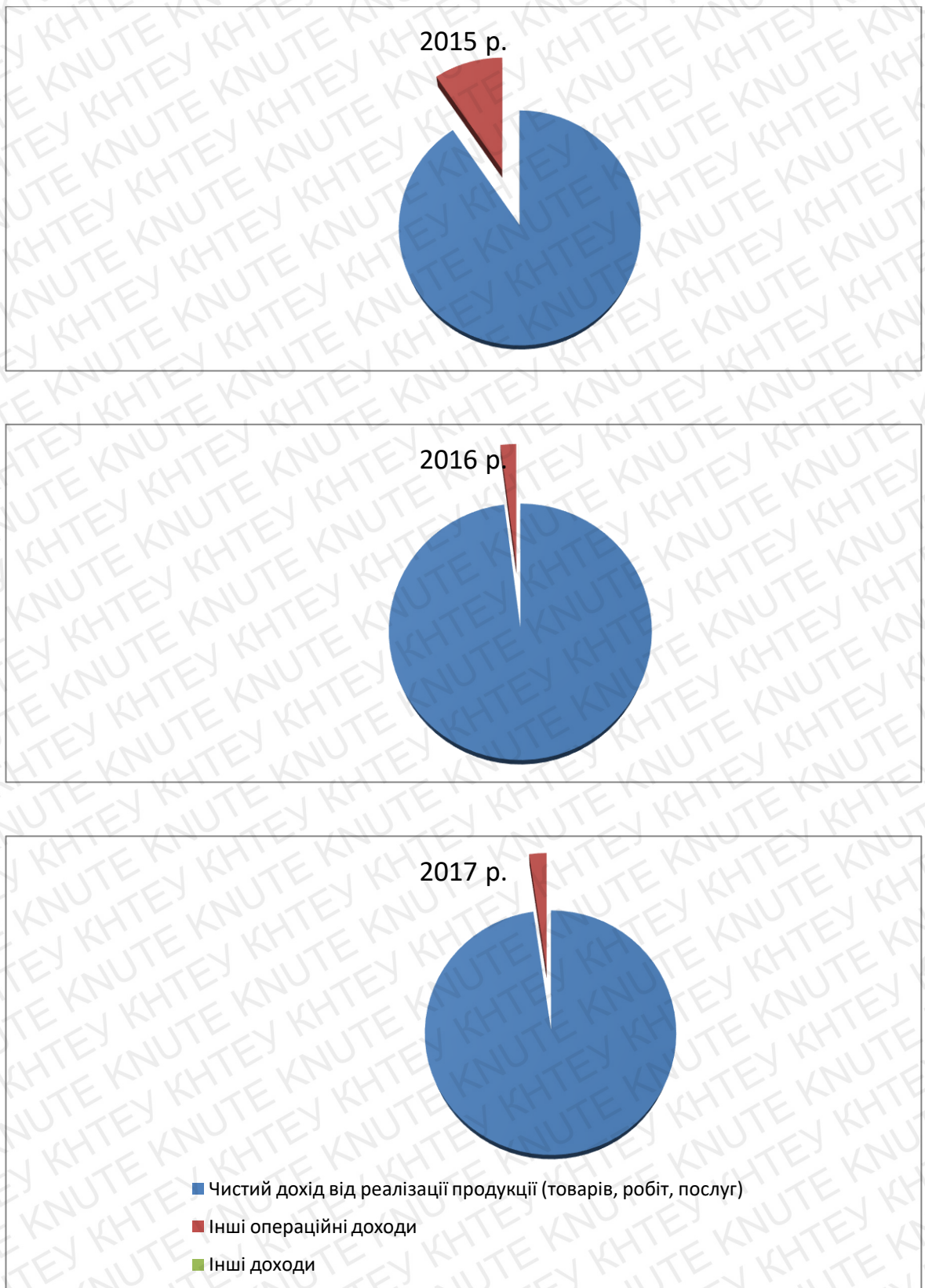


Рис. 2.2. Структура доходів ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у 2015 – 2017 рр., %

Але оцінка доходів підприємства повинна проводитися разом з аналізом динаміки та структури витрат підприємства.

Горизонтальний аналіз витрат підприємства наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка витрат ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у 2015 – 2017 рр.

№	Показники	Обсяг, тис. грн.			Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп приросту, %	
		2015 р.	2016 р.	2017 р.	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
1.	Витрати операційної діяльності	21560,6	35680,6	47528	14120,0	11847,4	65,49	33,20
1.1	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	16064,6	27429,2	36558,2	11364,6	9129	70,74	33,28
1.2	Інші операційні витрати	5496,0	8251,4	10969,8	2755,4	2718,4	50,13	32,94
2.	Інші витрати	10,3	7,6	83,4	-2,7	75,8	-26,21	997,37
3.	Всього витрат	21570,9	35688,2	47611,4	14117,3	11923,2	65,45	33,41

Таким чином, за весь період дослідження витрати підприємства, як і доходи, мали тенденцію до зростання: у 2016 році загальні витрати підприємства зросли на 14117,3 тис. грн. або на 65,45%, а у 2017 році темп приросту зменшився та склав в абсолютному вимірі 11923,2 тис. грн. або 33,41%. Відповідно, у 2016 році темп приросту витрат був більшим, ніж доходів, що є негативною тенденцією та було зумовлено значним зростанням ціни закупівлі товарів; у 2017 році спостерігається вже позитивна тенденція до перевищення темпу росту доходів над витратами за рахунок підвищення цін реалізації.

Графічно динаміку доходів ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» наведено на рис. 2.3.

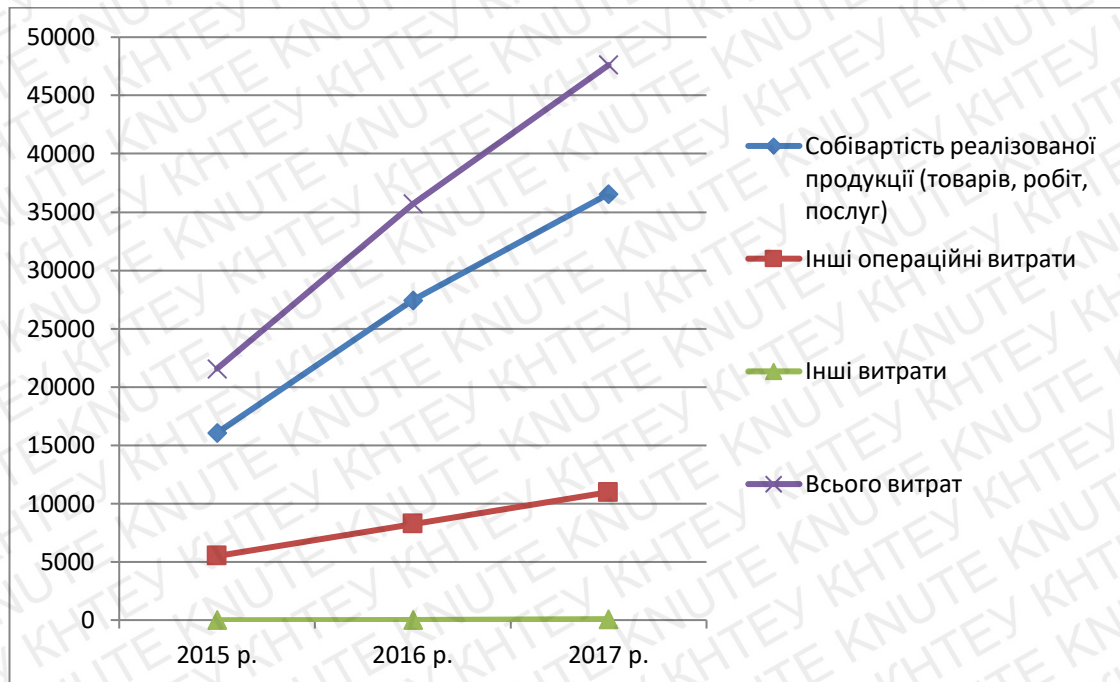


Рис. 2.3. Динаміка витрат ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у 2015 – 2017 рр., тис. грн

Збільшення витрат відбулося внаслідок збільшення витрат операційної діяльності : у 2016 р. на 14120 тис. грн. або на 65,49% (перевищує зростання доходів від операційної діяльності), а у 2017 р. на 11847,4 тис. грн. або на 33,20% (менше, ніж темп приросту доходів від операційної діяльності).

В свою чергу, збільшення витрат від операційної діяльності було спричинено зростанням як собівартості від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) : у 2016 році на 11364,6 тис. грн. або на 70,74% та у 2017 р. на 9129 тис. грн. або на 33,28%, так і збільшенням інших операційних витрат: на 2755,4 тис. грн. або на 50,13% та на 2718,4 тис. грн. або на 32,94% відповідно у 2016р. та 2017 р. (в основному за рахунок втрат від операційної курсової різниці).

Крім того, якщо у 2016 році інші операційні витрати мали тенденцію до зниження на 2,7 тис. грн. або на 26,21%, то в наступному році спостерігається негативна тенденція до їх зростання на 75,8 тис. грн. або майже в 10 разів за рахунок списання собівартість реалізованих необоротних активів.

Динаміка структури витрат досліджуемого підприємства за аналізований період наведено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Динаміка структури витрат ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА»
у 2015 – 2017 рр., %**

№	Показники	Питома вага			Абсолютний приріст	
		2015 р.	2016 р.	2017 р.	2016/ 2015	2017/ 2016
1.	Витрати операційної діяльності	99,95	99,98	99,82	0,03	-0,15
1.1	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	74,47	76,86	76,78	2,38	-0,07
1.2	Інші операційні витрати	25,48	23,12	23,04	-2,36	-0,08
2.	Інші витрати	0,05	0,02	0,18	-0,03	0,15
3.	Всього витрат	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Наведені дані показують, що витрати підприємства, як і його доходи за весь період дослідження сформовано практично повністю за рахунок операційної діяльності (99,95%-99,98%). Найбільша питома вага припадає на собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), частка якої є майже незмінною (74,47%-76,78%). Достатньо вагомою є частка інших операційних витрат, яка має тенденцію до незначного зниження: від 25,48% у 2015 р. до 23,04% у 2017 р. Питома вага інших витрат, як і інших доходів незначна (0,02%-0,18%).

Графічно структура доходів підприємства в періоді, що аналізується представлено на рис. 2.4.

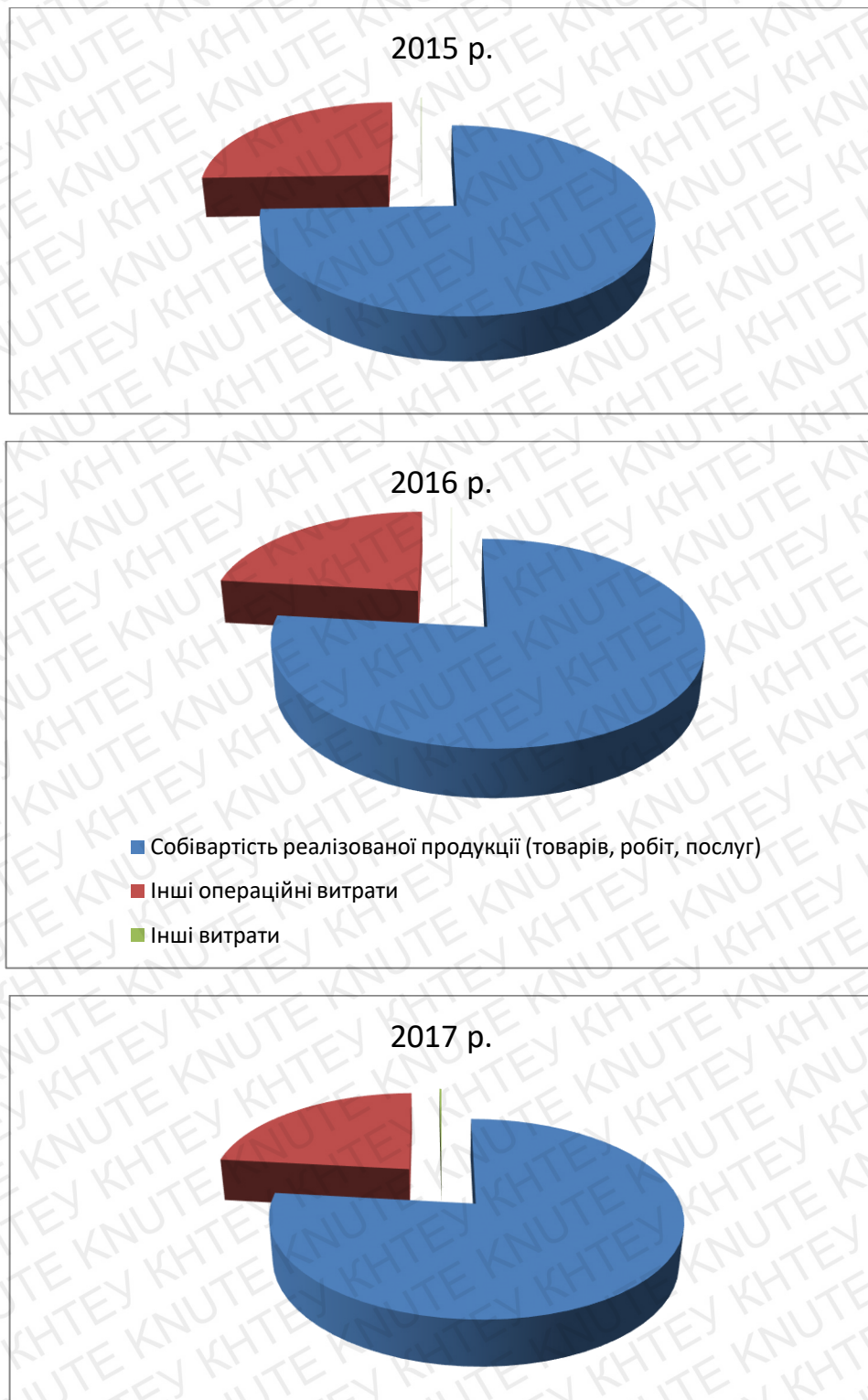


Рис. 2.4. Структура витрат ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у 2015 – 2017 рр., %

Графічно доходи та витрати підприємства в цілому, а також у розрізі різних видів діяльності наведено на рис. 2.5.

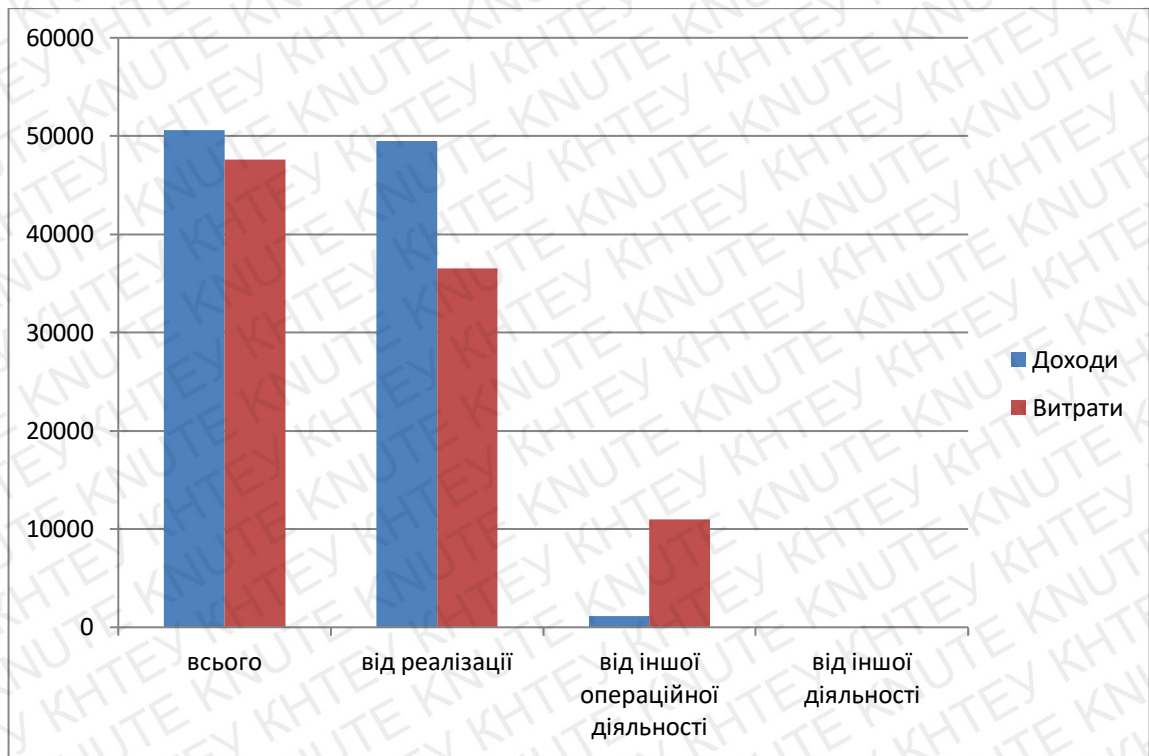


Рис. 2.5. Співвідношення доходів та витрат ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у 2017 рр., тис. грн.

Дані наведені на рисунку, наглядно демонструють, що перевищення доходів над витратами підприємства відбулося за рахунок перевищення доходів від реалізації над витратами від реалізації, не дивлячись на перевищення витрат над доходами від іншої операційної діяльності та іншої діяльності. Але витрати іншої операційної діяльності пов'язані з втратами від операційної курсової різниці значно зменшують загальний дохід підприємства.

Таким чином, за весь період дослідження на підприємстві спостерігається позитивна тенденція до збільшення обсягів доходів, що майже повністю обумовлено збільшенням чистого доходу від реалізації, який складає практично 100% всіх доходів суб'єкта господарювання. Перевищення доходів підприємства над його витратами відбулося за рахунок

перевищення доходів від реалізації над витратами від реалізації, не дивлячись на перевищення витрат над доходами від іншої операційної діяльності та іншої діяльності.

2.2 Оцінка економічних меж діяльності підприємства

Як було відзначено у попередньому розділі випускної кваліфікаційної роботи, ефективним методом оцінки впливу факторів на доходи підприємства, є CVP – аналіз.

В основі розрахунку точки беззбитковості лежить поділ витрат підприємства на умовно-постійні та умовно-змінні (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка та структура витрат операційної діяльності ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» за 2015 – 2017 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Постійні витрати:			
- абсолютне значення, тис. грн	3880,9	7029,1	6891,6
- відсоток в загальних витратах, %	18,0	19,7	14,5
Змінні витрати			
- абсолютне значення, тис. грн	17679,7	28651,5	40636,4
- відсоток в загальних витратах, %	82,0	80,3	85,5
Витрати, всього			
- абсолютне значення, тис. грн	21560,6	35680,6	47528
- відсоток в загальних витратах, %	100,00	100,00	100,00

Таким чином, за весь період дослідження в витратах підприємства значно переважають змінні витрати, частка яких змінюється від 80,3% до 85,5%, що обумовлюється специфікою операційної діяльності.

Наступним етапом, пов'язаним з формуванням доходу підприємства від операційної діяльності та поділом витрат на постійні та змінні, є визначення операційного левериджу підприємства та його ефекту (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Визначення операційного левериджу та ефекту операційного левериджу ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» за 2015 – 2017 рр.

№	Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.
1.	Постійні витрати, тис. грн	3880,9	7029,1	6891,6
2.	Змінні витрати, тис. грн	17679,7	28651,5	40636,4
3.	Коефіцієнт операційного левериджу (п.1/п.2)	0,22	0,25	0,17
4.	Темп приросту прибутку від операційної діяльності, %	138,54	-64,55	82,20
5.	Темп приросту доходу від операційної діяльності, %	78,77	53,58	35,02
6.	Ефект операційного левериджу (п.4/п.5)	1,76	-1,20	2,35

Таким чином, коефіцієнт операційного левериджу є достатньо низьким: тобто постійні витрати складають від 17 до 25%. Тобто, чим нижче питома вага постійних витрат у загальній сумі витрат підприємства, тим у більшому ступені змінюється величина прибутку стосовно темпів зміни доходів.

Ефект операційного левериджу у 2016 році має від'ємне значення, так як прибуток від операційної діяльності значно знизився (на 64,55%) не зважаючи на значне збільшення темпу росту доходу від операційної діяльності (на 53,58%). У 2017 році коефіцієнт операційного левериджу збільшився на 3,35 та склав 2,35. Відповідно, при збереженні тенденцій 2017 року при збільшенні операційного доходу на 1% прибуток від операційної діяльності збільшиться на 2,35%.

Для визначення точки беззбитковості, основні показники CVP – аналізу для досліджуемого підприємства наведено у табл. 2.7.

Дані, наведені у таблиці, свідчать, що підприємство протягом всього періоду, що аналізується, знаходиться у зоні прибутку. Слід відзначити, що беззбитковий обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства зростає, що обумовлено збільшенням постійних витрат підприємства в абсолютному вимірі, в основному за рахунок збільшення витрат на оплату праці (збільшення кількості працівників та зростання посадових окладів) та підвищення витрат на операційну оренду.

Таблиця 2.7

Визначення точки беззбитковості ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» за 2015 – 2017 рр., тис. грн

№	Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	23855,3	36637,5	49468,1
2	Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	16064,6	27429,2	36558,2
3	Інші операційні доходи	2513,7	747,9	1166
4	Інші операційні витрати	5496	8251,4	10969,8
5	Загальна сума операційних доходів (п.1+п.3)	26369	37385,4	50634,1
6	Загальна сума операційних витрат (п.2+п.4)	21560,6	35680,6	47528
7	Змінні витрати, тис. грн.	17679,7	28651,5	40636,4
8	Маржинальний дохід, тис. грн. (п.5-п.7)	8689,3	8733,9	9997,7
9	Постійні витрати, тис. грн.	3880,9	7029,1	6891,6
10	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн. (п.5-п.6)	4808,4	1704,8	3106,1
11	Коефіцієнт валової маржі (п.8/п.5)	0,330	0,234	0,197
12	Точка беззбитковості, тис. грн. (п.9/п.11)	11777,2	30088,0	34903,0

Відповідно, якщо у 2015 році для того щоб фінансовий результат дорівнювався нулю (тобто підприємство вже не отримувало збитків але ще не получило прибутку потрібно було реалізувати товарів на суму 11772,2 тис.

грн. У 2016 році безбитковий обсяг вже складав 30088,0 тис. грн., тобто більше на 18310,8 тис. грн або на 155,48% у зв'язку з різким подорожанням ціни закупки товарів. У 2017 році точка безбитковості ще збільшується: на 4815,0 тис. грн або на 16,00% і дорівнюється 34903,0 тис. грн. також в основному за рахунок зростання цін закупівлі товарів, що реалізуються.

Графічно, динаміка точки безбитковості відповідно до доходу від операційної діяльності, маржинального доходу та прибутку від операційної діяльності ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» за аналізованій період наведена на рис. 2.6.

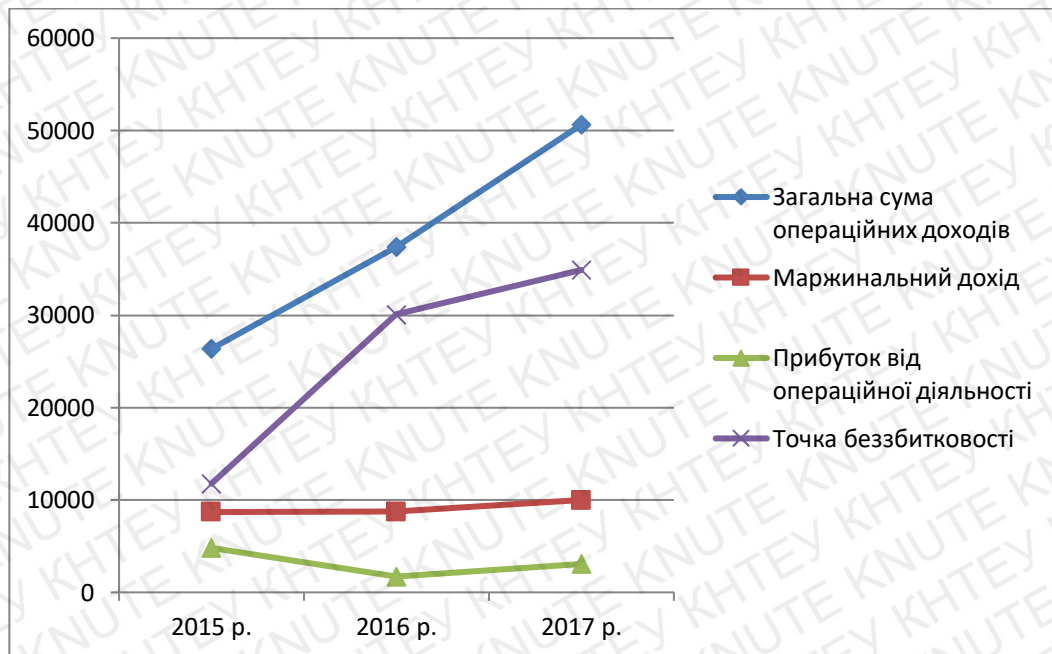


Рис. 2.6 Динаміка точки безбитковості відповідно до доходу від операційної діяльності, маржинального доходу та прибутку від операційної діяльності ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» за 2015 – 2017 рр., тис. грн

Наступним етапом розрахуємо точку ліквідації, яка показує обсяги реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) при якому сума отриманого підприємством доходу, дорівнює сумі постійних витрат (табл. 2.8).

Відповідно до отриманих даних, за весь період дослідження сума доходу, яка дорівнює сумі постійних витрат має тенденцію до зростання: у

2016 році на 17866,2 тис. грн. або на 163,44%, та у 2017 р. на 3928,5 тис. грн. або на 13,64%. Збільшення точки ліквідації підприємства обумовлено перевищенням темпу зростання постійних витрат над амортизацією, а також зменшенням коефіцієнта валової маржі.

Таблиця 2.8

**Визначення точки ліквідації ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА»
за 2015 – 2017 рр., тис. грн**

№	Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.
1	Постійні витрати, тис. грн.	3880,9	7029,1	6891,6
2	Амортизація, тис.грн	273,6	290,5	444,6
3	Коефіцієнт валової маржі	0,330	0,234	0,197
4	Точка ліквідації ((п.1-п.2)/п.3)	10931,2	28797,4	32725,9

Графічно, динаміка точки ліквідації відповідно до доходу від операційної діяльності, маржинального доходу та амортизації підприємства за аналізованій період наведена на рис. 2.7.

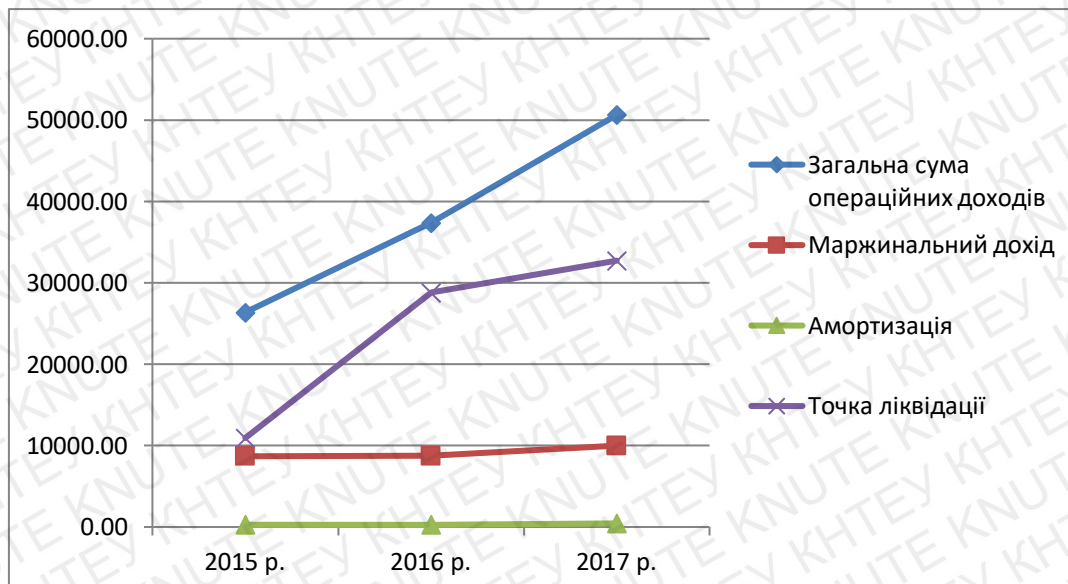


Рис. 2.7. Динаміка точки ліквідації відповідно до доходу від операційної діяльності, маржинального доходу та амортизації ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» за 2015 – 2017 рр., тис. грн.

Визначивши точку беззбитковості та ліквідації ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА», розрахуємо запас фінансової міцності підприємства за 2015 – 2017 рр. (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

**Визначення запасу фінансової міцності ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА»
за 2015 – 2017 рр.**

№	Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.
1	Загальна сума операційних доходів, тис. грн.	26369	37385,4	50634,1
2	Точка беззбитковості, тис. грн.	11777,2	30088,0	34903,0
3	Запас фінансової міцності, тис. грн. (п.1-п.2)	14591,8	7297,4	15731,1
4	Запас фінансової міцності, % (п.3/п.1)	55,34	19,52	31,07

Відповідно до отриманих даних, ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» за весь період, що досліджується, має достатній запас фінансової міцності. У 2015 році підприємство могло знизити обсяг операційних доходів на 14591,8 тис. грн. або на 55,34% і не отримати збиток. Але, треба відзначити, що у 2016 році запас фінансової міцності підприємства зменшується на 7294,4 тис. грн. або на 49,99%: відповідно підприємство могло скоротити обсяг операційних доходів тільки на 7297,4 тис. грн. і не отримати збиток. У 2017 році ситуація значно покращилася: запас фінансової міцності підприємства збільшився на 8433,7 тис. грн. або на 53,61%: відповідно підприємство могло скоротити обсяг операційних доходів вже на 15731,1 тис. грн. і не отримати збиток.

Графічно, динаміка запасу фінансової міцності відповідно до доходу від операційної діяльності та точки беззбитковості наведена на рис. 2.8.

Треба зазначити, якщо у 2016 році темп зростання точки беззбитковості був більшим, ніж темп зростання доходу від операційної діяльності, то у 2017 році навпаки – темп зростання операційного доходу перевищував темп

зростання точки безбитковості, що і демонструє динаміка зміни запасу фінансової міцності підприємства.

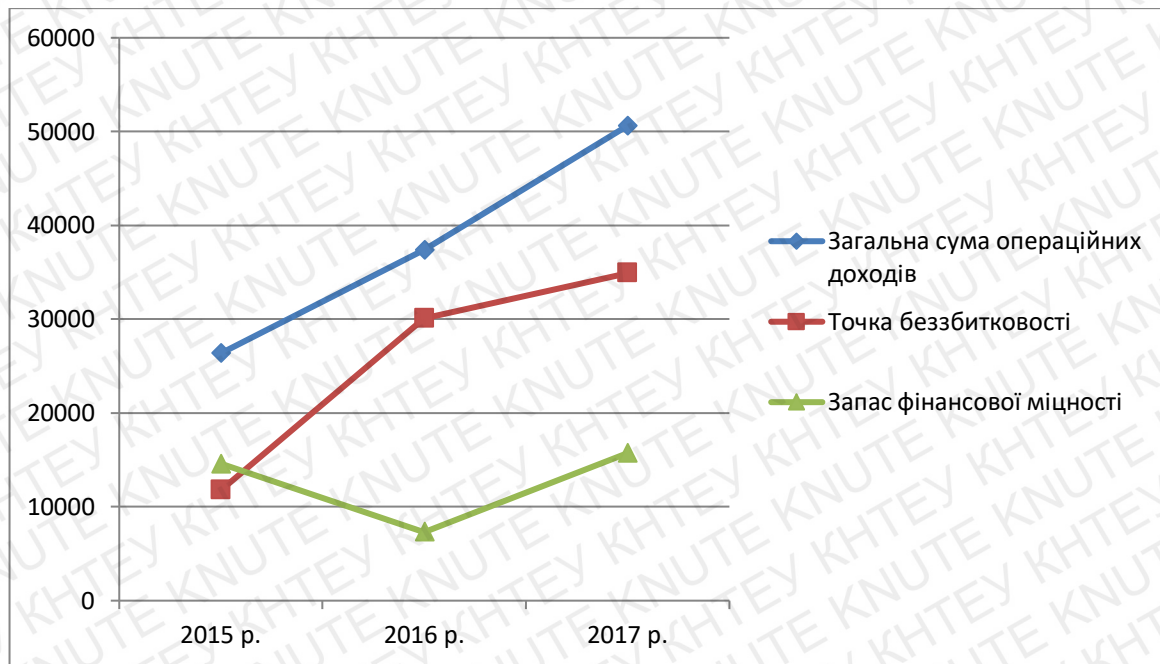


Рис. 2.8. Динаміка запасу фінансової міцності відповідно до доходу від операційної діяльності та точки безбитковості ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» за 2015 – 2017 рр., тис. грн.

Таким чином, оцінка економічних меж діяльності підприємства показала, що підприємство протягом всього періоду, що аналізується, знаходиться у зоні прибутку та має достатній запас фінансової міцності, який на кінець періоду має позитивну тенденцію до збільшення. Збільшення точки ліквідації підприємства обумовлено перевищенням темпу зростання постійних витрат над амортизацією, а також зменшенням коефіцієнта валової маржі.

2.3. Оцінка ефективності управління доходами підприємства

На підставі наведеної у першому розділі випускної кваліфікаційної роботи методики, здійснімо оцінку ефективності управління доходами

підприємства за допомогою системи фінансових коефіцієнтів рентабельності та ділової активності (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

**Динаміка показників оцінки ефективності управління доходами
ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у 2015 – 2017 рр.**

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Абсолютний приріст	
				2016/ 2015	2017/ 2016
Середня вартість основних засобів, тис. грн	699,1	901,75	1298,6	202,65	396,85
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	23855,3	36637,5	49468,1	12782,2	12830,6
Середня чисельність працівників, осіб	10	17	22	7	5
Середня сума оборотних активів, тис. грн	12703,4	18029	24003,4	5325,6	5974,4
Середня сума необоротних активів, тис. грн	699,65	906,9	1363,15	207,25	456,25
Середня сума активів, тис. грн	13403,05	18935,9	25366,55	5532,85	6430,65
Середня сума власного капіталу, тис. грн	7705,4	10369,35	12352,2	2663,95	1982,85
Середня сума позикового капіталу, тис. грн	5697,65	8566,55	13064,35	2868,9	4497,8
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	4808,4	1704,8	3106,1	-3103,6	1401,3
Чистий прибуток, тис. грн	3936,4	1391,5	2474,2	-2544,9	1082,7
Доходи від операційної діяльності	26369	37385,4	50634,1	11016,4	13248,7
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	7790,7	9208,3	12909,9	1417,6	3701,6
Загальна сума доходів, тис. грн	26371,4	37390,2	50634,1	11018,8	13243,9
Загальна сума витрат, тис. грн	21570,9	35688,2	47611,4	14117,3	11923,2

Продовження табл. 2.10

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Абсолютний приріст	
				2016/ 2015	2017/ 2016
Фондовіддача	34,12	40,63	38,09	6,51	-2,54
Продуктивність праці, тис. грн./ особу	2385,53	2155,15	2248,55	-230,38	93,40
Коефіцієнт оборотності активів, разів	1,78	1,93	1,95	0,15	0,02
Коефіцієнт оборотності необоротних активів, разів	34,10	40,40	36,29	6,30	-4,11
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, разів	1,88	2,03	2,06	0,15	0,03
Період обороту активів, днів	205,07	188,65	187,17	-16,43	-1,48
Період обороту необоротних активів, днів	10,71	9,03	10,06	-1,67	1,02
Період обороту оборотних активів, днів	194,37	179,61	177,11	-14,76	-2,50
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, разів	3,10	3,53	4,00	0,44	0,47
Коефіцієнт оборотності позикового капіталу, разів	4,19	4,28	3,79	0,09	-0,49
Період обороту капіталу, днів	205,07	188,65	187,17	-16,43	-1,48
Період обороту власного капіталу, днів	117,90	103,30	91,14	-14,59	-12,16
Період обороту позикового капіталу, днів	87,18	85,34	96,40	-1,83	11,05
Рентабельність реалізованої продукції, %	32,66	25,13	26,10	-7,52	0,96
Рентабельність операційної діяльності, %	18,24	4,56	6,13	-13,67	1,57
Рентабельність діяльності, %	14,93	3,72	4,89	-11,21	1,16
Рентабельність витрат, %	18,25	3,90	5,20	-14,35	1,30

Таким чином, якщо у 2016 році фондівдача на підприємстві мала позитивну тенденцію до зростання на 6,51 тис. грн. то за результатами діяльності 2017 року спостерігається тенденція до зменшення даного показника на 2,54, тобто кожна гривня, що інвестована в основні засоби забезпечувала отримання 38,09 грн. чистого доходу від реалізації. Зменшення показника на кінець періоду, що аналізується, обумовлено перевищенням темпу росту середньої вартості основних засобів над темпом росту чистого доходу від реалізації (44,0% та 35,02% відповідно). Але треба відзначити, що оновлення основних засобів підприємства в подальшому забезпечить зростання чистого доходу від реалізації продукції та послуг ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА».

Незважаючи на зниження продуктивності праці у 2016 році на 230,38 тис. грн. / особу, що було обумовлено перевищенням темпу зростання чисельності працівників над темпом росту чистого доходу від реалізації (70,0% та 53,58% відповідно), у 2017 році тенденція зміни показника є позитивною – збільшення на 93,40 тис. грн. / особу, тобто на кожного працівника припадає 2248,55 тис. грн. чистого доходу. В свою чергу, збільшення продуктивності праці на кінець періоду спричинило перевищення темпу росту чистого доходу від реалізації над темпом зростання чисельності працівників (35,02% та 29,41% відповідно).

Зростання середньої вартості основних засобів, в свою чергу, у 2017 році обумовило значне зниження коефіцієнту оборотності необоротних активів – на 4,11 раза. Тобто за рік необоротні активи у складі чистого доходу від реалізації здійснювали 36,29 обороти, а період одного їх обороту дорівнювався 10,06 дням.

Коефіцієнти оборотності активів в цілому та оборотності оборотних активів протягом всього періоду дослідження мають позитивну тенденцію до зростання, що обумовлено перевищенням темпу росту чистого доходу від реалізації над темпом зростання як активів, так і оборотних активів. Так, у 2017 році всі активи ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» здійснювали 1,95

оборотів, що на 0,02 оборотів більше, ніж у 2016 р. Відповідно, період їх обороту у 2017 році дорівнювався 187,17 дням, що 1,48 дня менше, ніж у 2016 році. Що стосується оборотних активів, то у 2017 році вони здійснювали 2,06 оборотів, що на 0,03 оборотів більше, ніж у 2016 р. Відповідно, період обороту оборотних активів у 2017 році дорівнювався 177,11 дням, що 2,50 дня менше, ніж у 2016 році.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу за весь період дослідження має позитивну тенденцію до зростання: на 0,44 оборотів та на 0,47 оборотів відповідно у 2016 р. та 2017 р. Дана ситуація обумовлена перевищенням темпу росту чистого доходу від реалізації над темпом росту середньої суми власного капіталу: у 2016 році 55,58% та 34,57% відповідно, а у 2017 р. – 35,02% та 19,12%. Так, у 2017 р. власний капітал у складі чистого доходу від реалізації здійснює 4,0 оберти, тобто період одного обороту складає 91,14 днів.

Що стосується періоду обороту позикового капіталу, то на кінець досліджуємого періоду він має негативну тенденцію до зменшення на 0,49 разів на відміну від зростання на 0,09 оборотів у 2016 році, що обумовлено перевищенням темпу зростання середньої суми позикового капіталу над чистим доходом від реалізації (50,52% та 35,02% відповідно).

Важливими показниками оцінки ефективності управління доходами ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» є показники рентабельності.

Так, всі показники рентабельності у 2016 році мають негативну тенденцію до зменшення, що спричинило зменшення прибутку від операційної діяльності на 3103,6 тис. грн. або на 64,55% та чистого прибутку підприємства (на 2544,9 тис. грн. або на 64,65%, а також зростання всіх елементів, рентабельність яких визначалась. Але за результатами діяльності у 2017 році ситуація значно покращилася за рахунок стрімкого росту показників ефекту: так, прибутку від операційної діяльності зріс на 1401,3 тис. грн. або на 82,20%, чистий прибуток підприємства збільшився на 1082,7

тис. грн. або на 77,81%. Тобто темп їх зростання є більшим ніж темп росту всіх елементів, рентабельність яких розраховувалась.

Так, у 2017 р. кожна гривня чистого доходу від реалізації ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» генерувала 26,10 коп. прибутку від реалізації, що на 0,96 коп. більше, ніж у 2016 році; кожна гривня чистого доходу від реалізації генерувала 6,13 коп. прибутку від операційної діяльності, що на 1,57 коп. більше, ніж у 2016 році; кожна гривня отриманих доходів забезпечувала 4,89 коп. чистого прибутку, що більше, ніж у попередньому періоді на 1,16 коп, а кожна гривня витрат – 5,20 коп. чистого прибутку (більше на 1,30 коп).

Для оцінки ефективності управління доходами ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» доцільним є аналіз доходів у розрізі товарних груп (табл. 2.11).

Таблиця 2.11.

Динаміка доходу від реалізації ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у розрізі товарних груп у 2017 р.

Найменування товарної групи	Одиниця виміру	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Всього
Товари та обладнання для імуноферментного аналізу (ІФА)	шт.	2706	5472	6018	9322	23518
	грн	5862224,02	7122602,18	7826069,06	8500224,82	29311120,08
Товари та обладнання для проведення полімеразної ланцюгової реакції (ПЛР)	шт.	1562	1740	1804	3502	8608
	грн	2713720,29	2963127,69	3535932,12	6454185,30	15666965,40
Дозатори	шт.	183	213	264	341	1001
	грн	573988,47	787754,35	1049229,01	1171094,58	3582066,41
Наконечники	шт.	85810	109480	144940	172310	51254
	грн	168018,94	180771,86	293357,22	265800,39	907948,41
Всього, грн		10783508	11259434	12206298	15218860,3	49468100,3

Таким чином, дані, наведені у таблиці, свідчать, що протягом всього 2017 року спостерігалась позитивна тенденція до зростання доходу від реалізації за кожною товарною групою (окрім наконечників у 4 кварталі), як в натуральному вимірі, так і у вартісних показниках.

Графічно динаміка зміни доходів підприємства у розрізі товарних груп наведено на рис. 2.9.

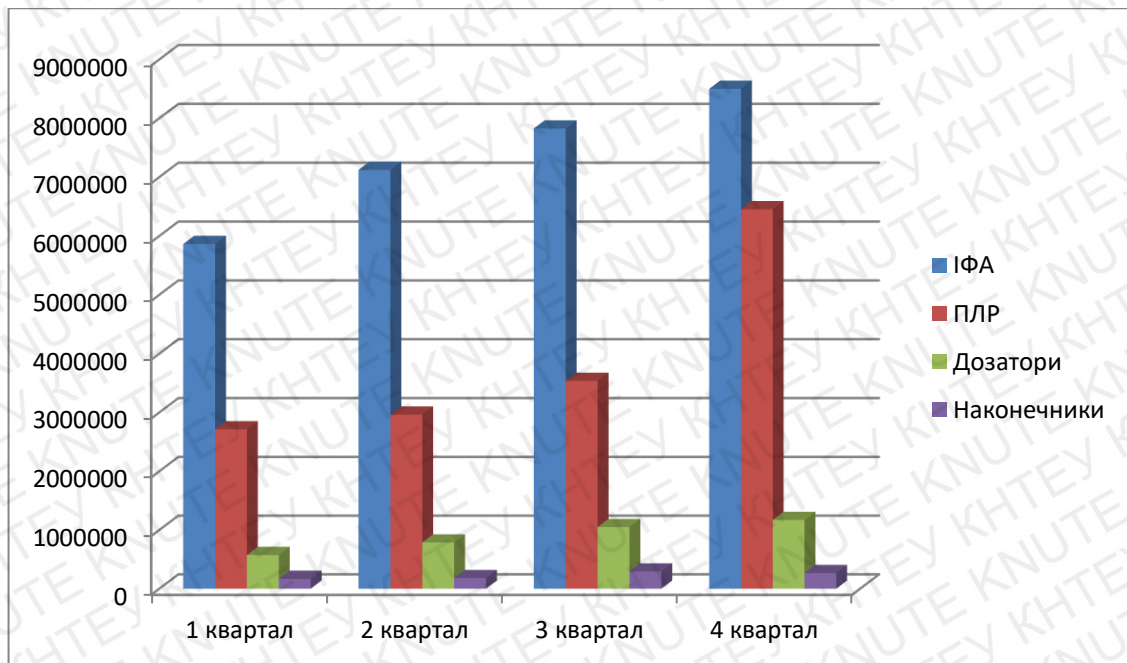


Рис. 2.9. Динаміки доходу від реалізації ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у розрізі товарних груп у 2017 р., тис. грн.

Аналіз динаміки зміни доходів підприємства у розрізі товарних груп наведена у табл. 2.12.

Відповідно, у вартісному вимірі за всі 4 квартали 2017 року темп приросту доходів за товарами та обладнання для імуноферментного аналізу (ІФА) мав тенденцію до зниження: з 21,50% у 2 кварталі до 8,61% у 4 кварталі. Зниження темпу приросту було притаманно і дозаторам: так, якщо у 2 кварталі він становив 37,24%, то у 3 кварталі вже 33,19%, а у 4 кварталі взагалі різко впав до рівня 11,61%. Темп приросту доходів за товарами та обладнання для проведення полімеразної ланцюгової реакції (ПЛР), навпаки

мав значну тенденцію до збільшення темпу приросту, особливо у 4 кварталі – 82,53%. Негативна тенденція до зменшення доходу від реалізації спостерігалась по наконечникам у 4 кварталі: зменшення до попереднього кварталу на 27556,8 грн або на 9,39%. В цілому потрібно відзначити зростання обсягу доходів від реалізації товарів у 2017 р. у розрізі всіх кварталів. Так, якщо у 2 кварталі дохід від реалізації збільшився на 1736304 грн або на 18,63%, то за результатами діяльності 3 кварталу темп приросту декілька зменшився – до 14,93%, а у 4 кварталі, навпаки, спостерігається максимальний приріст доходу від реалізації товарів – 29,02%.

Таблиця 2.12.

Оцінка динаміки доходу від реалізації ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у розрізі товарних груп у 2017 р.

Найменування товарної групи	Абсолютний приріст, тис. грн			Темп приросту, %		
	2 квартал	3 квартал	4 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
ІФА	1260378	7826069	674155,8	21,50	9,88	8,61
ПЛР	249407,4	3535932	2918253	9,19	19,33	82,53
Дозатори	213765,9	1049229	121865,6	37,24	33,19	11,61
Наконечники	12752,92	293357,2	-27556,8	7,59	62,28	-9,39
Всього	1736304	12704587	3686718	18,63	14,93	29,02

Структура доходу підприємства у розрізі товарних груп в цілому за 2017 р. наведено на рис. 2.10.

Таким чином, найбільшу частку доходу від реалізації підприємства припадає на товари та обладнання для імунофер-ментного аналізу (ІФА) – 59,25%, на другому місці - Товари та обладнання для проведення полімеразної ланцюгової реакції (ПЛР) – 31,67%; на третьому – дозатори – 7,24% та на останньому місці – наконечники – 1,84%.

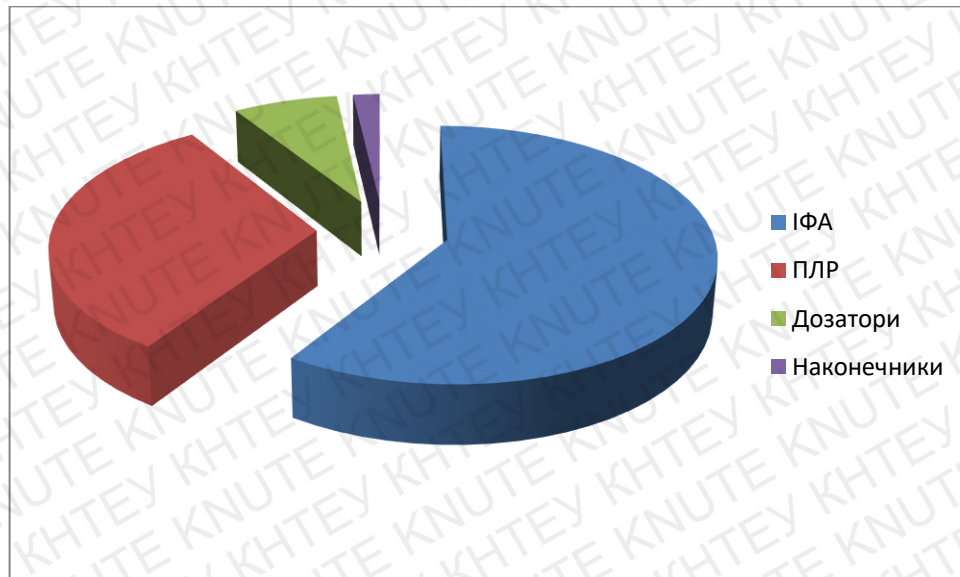


Рис. 2.10. Структура динаміки доходу від реалізації ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у розрізі товарних груп у 2017 р., %

Відповідно, проведена оцінка свідчить про підвищення ефективності управління доходами підприємства, що досліджується.

РОЗДІЛ 3.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА»

3.1. Обґрунтування пропозицій щодо оптимізації управління доходами підприємства

Мінливість і непередбачуваність сучасного ринкового середовища, посилення конкурентної боротьби за споживача та інвестора обумовлюють необхідність оптимізації стратегії фінансового менеджменту і, зокрема, чіткої системи управління доходами вітчизняних підприємств.

Досягнення цих умов забезпечується такими чинниками:

- обґрунтованістю цін на товари, які закупаються;
- раціональністю умов комерційних угод (вибору місця розташування постачальника, умов транспортування та страхування, характеру розрахунків, валюти та термінів платежу тощо);
- встановленням економічно обґрунтованих цін продажу товарів, які стимулюють збільшення попиту;
- скороченням кількості ланок товаропросування, яке дозволяє збільшити розміри доходів за рахунок скорочення кількості посередників;
- формуванням оптимального асортименту товарів, які відповідають структурі споживчого попиту та забезпечують отримання необхідного обсягу доходів [4].

Таким чином, управління доходами підприємства насамперед передбачає:

- встановлення чітких критеріїв ефективності укладених договорів для закупівлі товарів;
- формування гнучкої цінової політики під час закупівлі та продажу товарів;

- обґрунтоване використання системи цінових знижок, своєчасність їх впровадження, що дозволяє забезпечити розширення обсягів продажів;
- встановлення економічно обґрунтованого розміру торговельних надбавок (знижок) [56].

Підприємство може застосовувати єдиний розмір торговельної надбавки, чи диференціювати його за товарними групами з врахуванням витратомісткості їх реалізації. У цьому разі асортиментна структура обороту має суттєвий вплив на обсяги формування доходу [13].

Як показали проведені дослідження, доходи ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» повністю формуються за рахунок операційної діяльності. Відповідно, основними резервами зростання доходів є зниження ціни закупівлі, підвищення ціни реалізації та збільшення обсягів реалізації.

Зниження ціни закупівлі товарів може бути забезпечено шляхом:

- скорочення кількості посередників при закупівлі товарів;
- використання системи цінових знижок у процесі закупівлі партій товарів;
- закупівлі окремих товарів за кордоном при сприятливому співвідношенні курсів національної та іноземної валют;
- закупівлі партій товарів на сезонних розпродажах;
- розвиток власного виробництва.

Збільшення ціни реалізації товарів може бути забезпечено наступним чином:

- здійснення ефективної цінової політики підприємства на споживчому ринку;
- використання сприятливої торгової кон'юнктури в окремі періоди року;
- скорочення частки товарів, які реалізуються за регульованими цінами у рамках окремих асортиментних груп;
- забезпечення конкурентних переваг товарів підприємства.

Зростання обсягів реалізації товарів може бути здійснено за рахунок:

- здійснення ефективної маркетингової політики;

- диверсифікації асортименту товарів, внесенням до переліку взаємодоповнюючих та взаємозамінних товарів;
- регіональної диверсифікації та диверсифікації каналів збуту;
- надання споживчого кредиту при реалізації товарів тривалого користування або постійним покупцям;
- розширення системи додаткових (супутних) послуг, пов'язаних із реалізацією товарів;
- використання ефективних рекламних заходів;
- використання ефективної системи цінових знижок для покупців продукції.

Резервами зростання доходів в межах іншої операційної діяльності є:

- здача в операційну оренду основних засобів з урахуванням кон'юнктури ринку нерухомості, визначення та обґрунтування умов оренди та розміру орендної плати;
- отримання штрафів, пені, неустойки за порушення господарських договорів, а також суми відшкодування зазнаних збитків; врахування в розмірі штрафних санкцій, які використовуються контрагентами підприємства, суми втрат від інфляції та неoderжаного прибутку;
- продаж невикористовуваних запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів;
- збільшення доходу від реалізації іноземної валюти (при сприятливому курсі).

Основними резервами отримання доходів від інвестиційної діяльності підприємства є:

- вкладання вільних фінансових ресурсів у ризикові (венчурні) підприємства, наукові дослідження, пов'язані з розробкою якісно нових видів продукції;
- формування ефективного портфелю цінних паперів;
- продаж вільних грошових коштів на фінансовому ринку за придбання інвестиційних сертифікатів, відкриття депозитних рахунків;

- реалізація необоротних активів, що не використовуються в діяльності підприємства.

Значну увагу потрібно приділити ціновій політиці підприємства. Передумовою формування ціновій політики будь-якого підприємства є визначення міри залежності рівня ринкового попиту на його продукцію від рівня ціни її реалізації. Залежність зміни обсягу попиту від зміни рівня ціни товару характеризується поняттям еластичності попиту за ціною. Ступінь еластичності попиту на товар визначає можливий ступінь диференціації цін на нього, а відповідно і здійснення підприємством диференційованої ціновій політики його реалізації не тільки на різних видах товарного ринку, а й в розрізі окремих сегментів і товарних ніш конкретного ринку.

Доцільним є використання матриці вибору принципового типу ціновій політики підприємства, що пов'язує цей вибір із характером ціновій конкуренції на конкретному виді сегменту ринку та визначеною підприємством основною метою здійснення ціновій політики в стратегічному періоді (рис. 3.1.).

		Принциповий тип ціновій політики		Рівень конкуренції на відповідному ринку
		«Утримання ринку»	«Розширення ринку»	
Основна мета ціновій політики	«Утримання ринку»	ПОЛІТИКА СЕРЕДНЬОРИНКОВИХ ЦІН	Високий	
	«Розширення ринку»	ПОЛІТИКА НИЗЬКИХ ЦІН	Середній	
	«Максимізація прибутку»	ПОЛІТИКА ВИСОКИХ ЦІН	Низький	

Рис. 3.1. Матриця вибору принципового типу ціновій політики підприємства [52].

На базі обраного принципового типу цінової політики підприємству необхідно визначитись з конкретними видами цінових стратегій за окремими видами товарів (товарними групами).

Аналіз цих видів цінових стратегій показує, що переважна їх більшість може бути використана в процесі реалізації продукції підприємств. Систематизація видів цінових стратегій за окремими товарами в розрізі визначених принципових типів цінової політики підприємств наведена в табл. 3.2.

Таблиця 3.2.

**Систематизація видів цінових стратегій за окремими товарами
(групами товарів) в розрізі принципових типів цінової політики
підприємств [52]**

I. Політика низьких цін	II. Політика середньо ринкових цін	III. Політика високих цін
1. Стратегія проникнення («стратегія цінового прориву») 2. Стратегія пільгових цін 3. Стратегія за кривою освоєння 4. Стратегія витіснення з ринку 5. Стратегія недопущення на ринок	1. Стратегія нейтрального ціноутворення 2. Стратегія проходження за лідером	1. Стратегія зняття вершків 2. Стратегія цільових цін 3. Стратегія преміального ціноутворення 4. Стратегія іміджевого ціноутворення 5. Стратегія сигналізування цінами 6. Стратегія цінового лідерства

Характеризуючи оптову та роздрібну торгівлю фармацевтичними товарами можна зазначити, що за показником еластичності попиту і за ціною вона диференціюється у достатньо великому діапазоні.

Формування цінової політики підприємств оптової та роздрібною торгівлі фармацевтичними товарами на ринку України має свої особливості.

Перш за все, слід відзначити, досить високі вимоги до якості товарів та необхідність їх сертифікації, високий рівень конкуренції та деякі інші чинники.

Що стосується ціноутворення на ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА», то при формування ціни націнка складає в середньому 100%, а найбільш рентабельними є реагенти для ПЛР та ІФА, які користуються особливим попитом.

Проведене дослідження стану управління доходами ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» дозволяє визначити основні напрямки щодо підвищення його ефективності:

- залучення нових клієнтів в секторах роботи ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» за рахунок участі в різних спеціалізованих виставках медичного обладнання та виробів як в Україні, так і за її межами;
- розширення сети дистриб'юторів (західна Україна, Харків, Полтава, Одеса);
- подальше оновлення, удосконалення інтерфейсу та просування сайту підприємства; створення сторінки в соціальних мережах (Facebook);
- видання та розповсюдження різних методичних рекомендацій (буклетів) для клінік та діагностичних лабораторій;
- проведення спеціалізованих семінарів в різних містах України;
- розширення співпраці з ТОВ «Віротест Біореагент» (Україна) та ТОВ «Діапроф» за наявною номенклатурою реактивів;
- пошук нових європейських постачальників обладнання для ПЛР та ІФА, витратних матеріалів;
- підписання контракту на поставку систем для забору крові SARSTEDT (САРШТЕДТ, ГЕРМАНІЯ);
- реалізація реагентів за рахунок відкриття трьох діагностичних лабораторій «під ключ»;
- надання обладнання для проведення ПЦР в оренду, можливим є надання п'яти комплексів обладнання, що забезпечить отримання 13000 дол.

США в рік за кожну одиницю, а потім постійне їх забезпечення витратними матеріалами, так як орендар обв'язується закупати витратні матеріали тільки на ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА». Ціна закупівлі обладнання середньої комплектації складає 22100 дол. США, а період окупності обладнання залежить від виробника та комплектації (в середній комплектації період окупності обладнання 1,5-2 роки). Підприємство здійснює постійне сервісне обслуговування обладнання, навчання робітників та методичну підтримку;

- реалізація обладнання для проведення ПЦР у разі підписання контракту з фірмою «Віо-red» (США) в кількості 3 шт; ціна закупки даного обладнання складає 25 тис. дол. США, а ринкова ціна реалізації - 27 тис. дол. США;

- реалізація обладнання та витратних матеріалів для ветеринарії – це новий, один з найперспективніших зараз напрямків;

- збільшення частки реалізації найбільш рентабельних товарів – реагентів для ПЛР та ІФА, які користуються особливим попитом та є відносно новим напрямком високоточної діагностики;

- участь в тендерах по поставці обладнання та реагентів в державні центри профілактики та боротьби з ВІЛ, центри переливання крові;

- надання гнучкої системи знижок для постійних клієнтів та від суми замовлення;

- постійне проведення акцій, щодо залучення нових клієнтів.

Такі основні напрямки оптимізації управління доходами досліджуемого підприємства.

3.2. Планування доходів та витрат підприємства

На підставі запропонованих у попередньому розділі випускної кваліфікаційної роботи напрямів оптимізації, систематизація заходів, щодо

збільшення обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства у плановому 2018 році та сума доходу від їх здійснення, що передбачаються, наведена у табл. 3.1.

Таблиця 3.1.

Заходи, щодо збільшення обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у плановому періоді

Назва заходів	Сума додаткового доходу, що планується, тис. грн
Залучення нових клієнтів в секторах роботи ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА»	3000
Розширення сети дистриб'юторів (західна Україна, Харків, Полтава, Одеса)	4000
Реалізація реагентів за рахунок відкриття трьох діагностичних лабораторій «під ключ»	2400
Реалізація систем для забору крові SARSTEDT (САРШТЕДТ, ГЕРМАНІЯ)	1200
Продаж обладнання для проведення ПЦР – новий напрямок підписання контракту з фірмою «Bio-red» (США)	168
Надання обладнання для проведення ПЦР в операційну оренду	1820
Реалізація обладнання та витратних матеріалів для ветеринарії – новий напрямок	1200
Участь в тендерах по поставці обладнання та реагентів в державні центри профілактики та боротьби з ВІЛ та центри переливання крові	3000
Всього	16788

Відповідно до наведених заходів, додатковий чистий дохід реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у плановому періоді складе 14968 тис. грн (16788-1820), так як надання обладнання для проведення ПЦР в операційну

оренду відноситься до інших операційних доходів. Тобто, чистий дохід реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2018 році буде дорівнювати 64436,1 тис. грн. (49468,1+14968), відповідно приріст складе 30,26%.

Інші операційні доходи, відповідно збільшаться на 1820 тис. грн. і будуть дорівнювати 2986 тис. грн. (1166+1820).

Відповідно, разом доходи ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА»:

$$64436,1 + 2986 = 67422,1 \text{ тис. грн}$$

Наступним етапом є планування витрат підприємства.

Основним елементом витрат ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» є собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тобто ціна їх закупівлі.

Як показали проведені дослідження, собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт послуг) за попередні три роки складає в середньому 74% від чистого доходу. Відповідно, собівартість у плановому році буде дорівнювати:

$$64436,1 * 74\% / 100\% = 47682,7 \text{ тис. грн}$$

В 2018 році планується скорочення інших операційних витрат, які в основному формуються від операційної курсової різниці, на 15% за рахунок збільшення закупівлі витратних матеріалів у вітчизняних виробників та зменшення частки російських виробників:

$$10969,8 * 0,85 = 9324,3 \text{ тис. грн}$$

Інші витрати, пов'язані з придбанням обладнання для проведення ПЦР з подальшою здачею в операційну оренду (ціна покупки) складають:

$22,1 \text{ дол США} * 28,0 \text{ грн/дол. США} * 5 \text{ од} = 3094 \text{ тис. грн}$

Відповідно, разом витрати ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА»:

$47682,7 + 9324,3 + 3094 = 60101 \text{ тис. грн}$

Тоді, фінансовий результат до оподаткування ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА»:

$67422,1 - 60101 = 7321,1 \text{ тис. грн}$

Податок на прибуток:

$7321,1 * 0,18 = 1317,8 \text{ тис. грн}$

Тоді чистий прибуток ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА»:

$7321,1 - 1317,8 = 6003,3 \text{ тис. грн}$

Розрахунок фінансових результатів підприємства у плановому періоді наведено у табл. 3.2.

Таким чином, в плановому періоді спостерігається позитивна тенденція до збільшення всіх фінансових результатів підприємства, що є позитивною тенденцією.

Наступним етапом складемо балансовий план ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА».

В плановому періоді планується ввести в експлуатацію основні засоби для діагностичних лабораторій на суму 93,4 тис. грн., що зменшить суму незавершених капітальних інвестицій, відповідно сума по цієї статті буде дорівнювати у плановому періоді 26,5 тис. грн.

Таблиця 3.2

**Розрахунок фінансових результатів ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у
плановому періоді, тис. грн**

Показники	2018 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	64436,1
Інші операційні доходи	2986
Інші доходи	0
Разом доходи	67422,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	47682,7
Інші операційні витрати	9324,3
Інші витрати	3094
Разом витрати	60101
Фінансовий результат до оподаткування	7321,1
Податок на прибуток	1317,8
Чистий прибуток	6003,3

Як було зазначено вище, в плановому періоді передбачається зростання основних засобів на суму придбання обладнання для проведення ПЦР для подальшого надання в операційну оренду. Вартість закупки обладнання складає 22100 дол. США за одиницю, планова кількість – 5 одиниць. Відповідно, первісна вартість основних засобів збільшиться на 3094 тис. грн. (22,1*5*28,0). З урахуванням переведення обладнання з розряду незавершених капітальних інвестицій первісна вартість основних засобів збільшиться ще на 93,4 тис. грн.

Таким чином, первісна вартість основних засобів ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» на кінець планового періоду буде дорівнювати:

$$1669,3+3094+93,4 = 4856,7 \text{ тис. грн}$$

На підприємстві використовується прямолінійний метод нарахування амортизації. Відповідно до Податкового кодексу України мінімальний

термін корисного використання обладнання 5 років [62]. Тобто знос за рік для нового обладнання складе 618,8 тис. грн (3094/5), а для введеного в експлуатацію нового обладнання (зменшення незавершених капітальних інвестицій) – 18,7 тис. грн. (93,4/5). За іншими основними засобами, що експлуатуються на підприємстві, знос у плановому періоді буде дорівнюватися 444,9 тис. грн.

Тоді, сума зносу основних засобів ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» на кінець планового періоду складе:

$$1428,9+618,8+18,7+444,9 = 2511,3 \text{ тис. грн}$$

Відповідно, залишкова вартість основних засобів на кінець планового періоду буде дорівнювати 2345,4 тис. грн (4856,7-2511,3).

Таким чином, плановий обсяг необоротних активів ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» на кінець планового періоду становитиме 2371,9 тис. грн.

Обґрунтування планового обсягу оборотних активів підприємства здійснюється з використанням економіко-статистичного методу. Але просте перенесення темпів зростання обсягу оборотних активів є не коректним, оскільки зміна їх обсягів має безпосередній взаємозв'язок з обсягами діяльності підприємства. Тому перенесення тенденцій зміни обсягів оборотних активів доцільно провести у взаємозв'язку з обсягами діяльності підприємства. Це забезпечується завдяки використанню періоду обороту за окремими статтями оборотних активів [31].

Базова формула для розрахунку планового обсягу оборотних активів на основі періоду обороту [31]:

$$OAi_{nl} = POi_3 \cdot ODodn_{nl}, \quad (3.1)$$

де OAi_{nl} — i -та стаття оборотних активів у плановому періоді, тис. грн;

POi_3 — період обороту i -ї статті оборотних активів у звітному

період, дні;

$ОДодн_{пл}$ — одноденний обсяг діяльності у плановому періоді, тис. грн.

Для розрахунку показників оборотності за матеріальними оборотними активами (запасами) використовується собівартість реалізованої продукції, для дебіторської заборгованості та грошових коштів - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Проміжні результати розрахунків періодів обороту складових оборотних активів підприємства у 2017 р. наведено у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Період обороту оборотних активів ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у звітному періоді, дні

Показники	Період обороту
Запаси	$(9568,2+10635,5)/2/36558,2*365=101$
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	$(8263,6+11543,6)/2/49468,1*365=73$
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	$(565+83,2)/2/49468,1*365=2$
Інша поточна дебіторська заборгованість	$(737,6+4901,7)/2/49468,1*365=21$
Гроші та їх еквіваленти	$(741,2+902,4)/2/49468,1*365=6$

На основі розрахованих періодів обороту визначаються обсяги оборотних активів на плановий період. Планова сума запасів розраховується як добуток їх періоду обороту за звітний період та одноденного обсягу реалізації за собівартістю у плановому періоді. Плановий обсяг товарної дебіторської заборгованості, дебіторської заборгованості за розрахунками та грошових коштів визначається як добуток періоду її обороту у звітному періоді та одноденного чистого доходу від реалізації у плановому періоді.

Зміна витрат майбутніх періодів не планується, тому в плановому періоді беремо їх на рівні попереднього.

Результати обґрунтування планового обсягу оборотних активів представлено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Результати розрахунку планових обсягів оборотних активів ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА», тис. грн.

Статті активів	На кінець планового року
Запаси	$101 \cdot 47682,7 / 365 = 13194,4$
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	$73 \cdot 64436,1 / 365 = 12877,3$
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	$2 \cdot 64436,1 / 365 = 353,1$
Гроші та їх еквіваленти	$6 \cdot 64436,1 / 365 = 1059,2$
Витрати майбутніх періодів	25,9
Усього оборотних активів	27509,9

Відповідно, плановий обсяг активів ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» є сумою планових обсягів його необоротної та оборотної складових:

$$2371,9 + 27509,9 = 29881,8 \text{ тис. грн}$$

Розрахуємо плановий обсяг капіталу ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» за основними його складовими.

Обґрунтування планового обсягу власного капіталу також здійснюється з використанням методу прямих техніко-економічних розрахунків.

У плановому періоді на підприємстві не передбачаються зміни обсягів статутного капіталу тобто його обсяг залишаться рівним обсягу звітного періоду – 1893,6 тис. грн. Весь чистий прибуток підприємства у плановому році планується капіталізувати та направити на збільшення нерозподіленого прибутку. Таким чином, сума даної статті у плановому періоді буде дорівнювати 17649 тис. грн ($11645,7 + 6003,3$).

Відповідно, власний капітал ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у плановому році буде дорівнювати 19542,6 тис. грн, ($1893,6 + 17649$).

Наступним кроком в обґрунтуванні планового обсягу капіталу підприємства є визначення планового обсягу його поточних зобов'язань, зокрема тієї їх складової, яка має безпосередній взаємозв'язок з обсягами реалізації. Період обороту окремих складових кредиторської заборгованості розраховується як відношення середнього значення обсягу кредиторської заборгованості на обсяг собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) і множенням отриманого результату на 365 днів (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Розрахунок показників оборотності кредиторської заборгованості
ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у звітному періоді, дні**

Складові поточних зобов'язань	Період обороту
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	$(9477,7+15371,3)/2/36558,2*365=77$
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками	$(380,1+19,4)/2/36558,2*365=2$

Базова формула для розрахунку планового обсягу кредиторської заборгованості за окремими її складовими є такою [31]:

$$KZi_{пл} = POi_3 \cdot OSодн_{пл}, \quad (3.2)$$

де $KZi_{пл}$ - стаття кредиторської заборгованості у плановому періоді, тис.грн;

POi_3 - - період обороту i -ї статті кредиторської заборгованості у звітному період, дні;

$OSодн_{пл}$ - одноденний обсяг реалізації продукції за собівартістю у плановому періоді, тис.грн.

Результати розрахунку планового обсягу кредиторської заборгованості представлено в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

**Результати розрахунку планового обсягу кредиторської заборгованості
ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА», тис. грн**

Складові поточних зобов'язань	На кінець планового року
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	$77 \cdot 47682,7 / 365 = 10059,1$
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками	$2 \cdot 47682,7 / 365 = 261,3$

Плановий обсяг інших поточних зобов'язань залишаємо на рівні попереднього періоду – 571,4 тис. грн

Таким чином, поточні зобов'язання ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у плановому періоді будуть дорівнювати:

$$10059,1 + 261,3 + 571,4 = 10891,8 \text{ тис. грн}$$

Відповідно загальна сума капіталу підприємства у плановому періоді дорівнює сумі власного капіталу та поточних зобов'язань.

$$19542,6 + 10891,8 = 30434,4 \text{ тис. грн}$$

Проведені розрахунки свідчать, що капітал підприємства більше, ніж його майно на 552,6 тис. грн ($30434,4 - 29881,8$), відповідно, на цю суму збільшаться грошові кошти підприємства.

Тобто грошові кошти з урахуванням балансування на кінець планового періоду будуть складати 1611,8 тис. грн ($1059,2 + 552,6$), відповідно оборотні активи та загальна сума майна збільшаться на 552,6 тис. грн. і складуть, відповідно, 28062,5 тис. грн. та 30434,4 тис. грн.

Результати планових розрахунків складових балансового плану підприємства представлено в агрегованому вигляді у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

**Агрегований балансовий план ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА»
на 31.12.2018 р., тис. грн**

Актив		Пасив	
Стаття	Сума	Стаття	Сума
I. Необоротні активи, всього, в т. ч.	2371,9	I. Власний капітал, всього в т. ч.	19542,6
Незавершені капітальні інвестиції	26,5	Зареєстрований (пайовий) капітал	1893,6
Основні засоби	2345,4	Нерозподілений прибуток	17649
II. Оборотні активи, всього, в т. ч.	28062,5	III. Поточні зобов'язання, всього, в т. ч.	10891,8
Запаси	13194,4	Поточна кредиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	10059,1
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи послуги	12877,3	Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками	261,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	353,1	Інші поточні зобов'язання	571,4
Гроші та їх еквіваленти	1611,8		
Витрати майбутніх періодів	25,9		
Усього активів	30434,4	Усього капіталу	30434,4

Таким чином, на 31.12.2018 року плановий баланс підприємства збільшиться на 552,9 тис. грн. або на 1,85%.

Збільшення майна підприємства планується за рахунок зростання необоротних активів – на 582,7 тис. грн. або на 32,57%, оборотні активи будуть мати незначну тенденцію до зниження – на 29,8 тис. грн. або на 0,11%.

В складі капіталу джерел фінансування збільшиться власний капітал за рахунок зростання нерозподіленого прибутку – на 6003,3 тис. грн. або на 44,34%, частка позикового капіталу навпаки планується скоротити на 5450,4 тис. грн. або на 33,35%.

Отже, план доходів та витрат, балансовий план є основною для перспективної оцінки ефективності управління доходами підприємства.

3.3. Перспективна оцінка ефективності управління доходами підприємства

Здійснимо оцінку ефективності управління доходами ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у плановому періоді.

Перш за все, проаналізуємо зміну доходів, витрат та фінансових результатів у звітному та плановому періодах (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Порівняння фінансових результатів ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у звітному та плановому періодах, тис. грн

Показники	2017 р.	2018 р. (план)	Абсолютний приріст	Темп зростання, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	49468,1	64436,1	14968	30,26
Інші операційні доходи	1166	2986	1820	156,09
Інші доходи	0	0	0	0,00
Разом доходи	50634,1	67422,1	16788	33,16
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	36558,2	47682,7	11124,5	30,26
Інші операційні витрати	10969,8	9324,3	-1645,5	-15,00
Інші витрати	83,4	3094	3010,6	3609,83
Разом витрати	47611,4	60101	12489,6	26,23
Фінансовий результат до оподаткування	3022,7	7321,1	4298,4	142,20
Податок на прибуток	548,5	1317,8	769,3	140,26
Чистий прибуток	2474,2	6003,3	3529,1	142,20

Таким чином, у плановому році спостерігається збільшення чистого доходу від реалізації на 14968 тис. грн. або на 30,26% та збільшення інших операційних доходів на 1820 тис. грн. або на 156% за рахунок реалізації запропонованих заходів. В цілому планується збільшити доходи на 16788 тис. грн. або на 33,16%, що свідчить про ефективність управління доходами підприємства.

Що стосується витрат, то відповідно до зростання чистого доходу від реалізації планується і зростання собівартості закупівлі на 11124,5 тис. грн. Планується скорочення інших операційних витрат на 1645,5 тис. грн. або на 15% (курскові різниці) за рахунок зменшення частки зарубіжних постачальників. Інші витрати, навпаки, значно зростуть на 3010,6 тис. грн. або майже в 10 разів за рахунок придбання обладнання для проведення ПЦР з подальшою здачею в операційну оренду, що в подальшому буде також приносити додатковий дохід. В цілому, у плановому періоді планується збільшення витрат на 12489,6 тис. грн. або на 26,23%.

У зв'язку з перевищенням суми доходу над витратами у плановому періоді прибуток до оподаткування та чистий прибуток мають позитивну тенденцію до збільшення на 4298,4 тис. грн. та на 3542,1 тис. грн. відповідно, а темп їх приросту складає 142,20%. Відповідно, збільшення прибутку також свідчить про підвищення ефективності управління доходами підприємства.

Динаміка структури доходів підприємства у звітному та плановому періодах наведено у табл. 3.9.

Таблиця 3.9.

Динаміка структури доходів ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у звітному та плановому періодах, %

№	Показники	2017 р.	2018 р. (план)	Абсолютний приріст
1.	Доходи від операційної діяльності	100,00	100,00	0,00
1.1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	97,70	95,57	-2,13
1.2	Інші операційні доходи	2,30	4,43	2,13
2.	Інші доходи	0,00	0,00	0,00
3.	Всього доходів	100,00	100,00	100,00

Таким чином, у плановому періоді всі доходи підприємства формуються в результаті операційної діяльності, але частка інших

операційних доходів збільшилася на 2,13%, а частка чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), відповідно, збільшилася на 2,13% за рахунок збільшення доходів від надання обладнання в операційну оренду.

Здійснено оцінку ефективності управління доходами підприємства на підставі фінансових коефіцієнтів ділової активності (оборотності) у плановому періоді та порівняємо отримані значення зі звітним періодом (табл. 3.10).

Таким чином, у плановому періоді два коефіцієнта оборотності активів мають тенденцію до зниження: фондівдача на 5,99 та оборотність необоротних активів – на 5,32.

Така ситуація спричинена перевищенням темпу зростання основних засобів (54,58%) та необоротних активів (52,63) над темпом зростання чистого доходу від реалізації (30,26%). Але дану ситуацію не можна вважати негативною, так як збільшення основних засобів (для здачі їх в операційну оренду) в подальшій діяльності підприємства буде генерувати додатковий дохід.

Всі інші ділової активності в плановому періоді мають позитивну тенденцію до збільшення їх оборотності і відповідно зниженню періоду обороту. Так, на одного працівника буде припадати 2684,84 грн чистого доходу від реалізації, що на 436,29 грн або на 19,4% більше, ніж у звітному періоді за рахунок перевищення темпу росту чистого доходу від реалізації над темпом зростання чисельності працівників (30,26% та 9,09% відповідно).

Коефіцієнти оборотності активів в цілому та оборотності оборотних активів у плановому періоді мають позитивну тенденцію до зростання, що обумовлено перевищенням темпу росту чистого доходу від реалізації над темпом зростання як активів (18,89%), так і оборотних активів (16,97). Так, у 2018 році всі активи ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» будуть здійснювати 2,14 обертів, що на 0,19 обертів більше, ніж у 2017 р.

Таблиця 3.10

**Динаміка показників оцінки ефективності управління доходами
ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» за 2017 – 2018 рр. на підставі
коефіцієнтів ділової активності**

Показники	Звітний період	Плановий період	Абсолютний приріст
Середня вартість основних засобів, тис. грн	1298,6	2007,4	708,8
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	49468,1	64436,1	14968
Середня чисельність працівників, осіб	22	24	2
Середня сума оборотних активів, тис. грн	24003,4	28077,4	4074
Середня сума необоротних активів, тис. грн	1363,15	2080,6	717,45
Середня сума активів, тис. грн	25366,6	30158,0	4791,45
Середня сума власного капіталу, тис. грн	12352,2	16541,0	4188,8
Середня сума позикового капіталу, тис. грн	13064,4	13617,0	552,65
Фондовіддача	38,09	32,10	-5,99
Продуктивність праці, тис. грн./ особу	2248,55	2684,84	436,29
Коефіцієнт оборотності активів, разів	1,95	2,14	0,19
Коефіцієнт оборотності необоротних активів, разів	36,29	30,97	-5,32
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, разів	2,06	2,29	0,23
Період обороту активів, днів	187,17	170,83	-16,34
Період обороту необоротних активів, днів	10,06	11,79	1,73
Період обороту оборотних активів, днів	177,11	159,05	-18,06
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, разів	4,00	3,90	-0,10
Коефіцієнт оборотності позикового капіталу, разів	3,79	4,73	0,95
Період обороту власного капіталу, днів	91,14	93,70	2,56
Період обороту позикового капіталу, днів	96,40	77,13	-19,26

Відповідно, період їх обороту у плановому періоді дорівнювався 170,83 дня, що на 16,34дня менше, ніж у звітному році. Що стосується оборотних

активів, то у плановому періоді вони будуть здійснювати 2,29 обертів, що на 0,23 обертів більше, ніж у звітному періоді.. Відповідно, період обороту оборотних активів у 2018 році буде дорівнювати 159,05 днів, що на 18,06 днів дня менше, ніж у 2017 році.

Що стосується оборотності капіталу, то оборотність власного капіталу у плановому періоді знизиться на 0,1 за рахунок перевищенням темпу росту середньої суми власного капіталу над чистим доходом від реалізації (33,91% та 30,26% відповідно), тобто власний капітал буде здійснювати 1 оберт у 2018 р. за 93,7 днів, що на 2,56 дня більше, ніж у звітному. Збільшення власного капіталу обумовлено зростанням нерозподіленого прибутку підприємства.

Оборотність позикового капіталу, навпаки, буде мати позитивну тенденцію до збільшення кількості обертів на 0,95, тобто період одного оборту буде дорівнюватися 77,13 днів, що на 19,26 днів менше, ніж у звітному періоді і обумовлено перевищенням темпу росту чистого доходу від реалізації над темпом росту позикового капіталу (30,26% та 4,23% відповідно).

Важливими показниками перспективної оцінки ефективності управління доходами ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» є показники рентабельності (табл. 3.11).

Так, всі показники рентабельності у плановому році мають позитивну тенденцію до збільшення (окрім рентабельності реалізованої продукції), що спричинило збільшення показників прибутковості. Кожна гривня чистого доходу від реалізації ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» буде генерувати 26 коп. прибутку від реалізації, що на 0,10 коп. менше, ніж у звітному році (за рахунок перевищення темпу зростання чистого доходу від реалізації над темпом зростання прибутку від реалізації (30,26% та 29,77% відповідно). Кожна гривня чистого доходу від реалізації буде генерувати 15,45 коп. прибутку від операційної діяльності, що на 19,31 коп. більше, ніж у 2016 році; кожна гривня отриманих доходів буде забезпечувати 8,90 коп. чистого

прибутку, що більше, ніж у звітному періоді на 4,02 коп, а кожна гривня витрат –9,99 коп. чистого прибутку (більше на 4,79 коп).

Таблиця 3.11

**Динаміка показників оцінки ефективності управління доходами
ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» за 2017 – 2018 рр. на підставі
коефіцієнтів рентабельності**

Показники	Звітний період	Плановий період	Абсолютний приріст
Доходи від операційної діяльності	50634,1	67422,1	16788
Загальна сума доходів, тис. грн	50634,1	67422,1	16788
Загальна сума витрат, тис. грн	47611,4	60101,0	12489,6
Прибуток від реалізації, тис. грн	12909,9	16753,4	3843,5
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	3106,1	10415,1	7309
Чистий прибуток, тис. грн	2474,2	6003,3	3529,1
Рентабельність реалізованої продукції, %	26,10	26,00	-0,10
Рентабельність операційної діяльності, %	6,13	15,45	9,31
Рентабельність діяльності, %	4,89	8,90	4,02
Рентабельність витрат, %	5,20	9,99	4,79

Таким чином, наведені розрахунки свідчать про підвищення ефективності управління доходами підприємства у плановому періоді.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Дохід є складною економічною категорією в сучасній економічній науці, що і обумовлює різні підходи до її визначення. Дослідження показали, що сучасна економічна парадигма спирається на два базових підходи до визначення сутності категорії доходу підприємства – витратний та ринковий. Серед найбільш визнаних сучасних теорій, що ґрунтуються на цих підходах і певною мірою інтегрують їх проаналізовано наступні: факторна теорія доходу; компенсаторна теорія доходу (або теорія підприємницького доходу); інноваційна теорія доходу; теорія монопольного доходу.

Встановлені найважливіші характеристики доходу: являє собою економічний результат його господарської діяльності за певний період часу, що визначається з метою визначення чистого прибутку (збитку); є результатом використання ним різних видів економічних ресурсів (матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових); характеризує рівень ділової активності підприємства з урахуванням фактору часу та ризику; формування доходу характеризує процес отримання підприємством конкретних економічних вигод, які спрямовані на збільшення його власного капіталу; рівень доходу підприємства формується з урахуванням конкретного рівня конкурентних переваг у тісному зв'язку з його конкурентним становищем на певному сегменті ринку продукції (товарів, робіт, послуг).

Дохід визначено як один із найголовніших показників фінансового стану підприємства, який являє собою надходження у вигляді конкретних економічних вигод, що одержані внаслідок здійснення різних видів діяльності за певний період часу, внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня ризику.

З урахуванням складності та многогранності категорії доходу систематизовано та розглянуто основні його класифікаційні ознаки: за видами діяльності, за функціональними ознаками, за порядком визначення, за

періодом визнання, за обсягами, за методикою оцінки, за обсягами виробництва (реалізації).

Управління доходами підприємства – це сукупність дій, які направлені на забезпечення процесів формування та розподілу доходів у відповідності з дією об'єктивних економічних законів, вимогами чинного законодавства та економічними інтересами підприємства з метою збільшення доходів від всіх видів діяльності для отримання максимального прибутку з урахуванням припустимого ризику в поточному та перспективних періодах, що призведе до максимізації ринкової вартості підприємства та добробуту його власників. Удосконалення системи управління доходами підприємства має свою внутрішню логіку, яка передбачає оптимальну сукупність принципів, методів, інструментів, функцій, механізму управління з урахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та критеріїв ефективності.

Наведено порядок та сутність етапів проведення оцінки доходів підприємства з урахуванням особливостей застосування різних методів: формування інформаційної бази оцінки доходів підприємства; оцінка загального обсягу доходів підприємства; факторний аналіз зміни обсягу формування доходів підприємства; оцінка взаємозв'язку доходу, прибутку, майна та ресурсів підприємства; оцінка використання потенціалу підприємства.

Ключовим фактором, що впливає на обсяги доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є ціна. Наведено характеристику методів ціноутворення на підприємстві: витратним, параметричним, з орієнтацією на попит, з орієнтацією на конкурентів. Встановлено, що застосування кожного з вищенаведених методів ціноутворення має як переваги, так і недоліки використання, які потрібно враховувати.

Ефективним методом оцінки факторів на обсяг формування доходів є визначення обсягу продажу, який забезпечує беззбиткову операційну діяльність здійснюється на підставі аналізу системи «витрати – обсяг

виробництва - прибуток» на підставі якого визначається точка беззбитковості, ліквідації, запас фінансової міцності підприємства.

Запропоновано систему показників оцінки ефективності управління доходами підприємства яка включає фондвіддачу, продуктивність праці, зарплато віддачу, коефіцієнти оборотності активів та капіталу, рентабельності діяльності.

Здійснено дослідження діючої практики управління доходами на ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА». За весь період дослідження на підприємстві спостерігається позитивна тенденція до збільшення обсягів доходів: так, у 2016 році загальні доходи підприємства зросли на 11018,8 тис. грн. або на 41,78%, а у 2017 році темп приросту склав в абсолютному вимірі 13243,9 тис. грн. або 35,42%. Позитивна тенденція до збільшення доходів була обумовлена майже повністю зростанням доходів від операційної діяльності: у 2016 р. на 11016,4 тис. грн. або на 41,78%, а у 2017 р. на 13248,7 тис. грн. або на 35,44%, що повністю повторює динаміку зміни загальної суми доходів. В свою чергу, збільшення доходів від операційної діяльності спричинило зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) : у 2016 році на 12782,2 тис. грн. або на 53,58% та у 2017 р. на 12830,6 тис. грн. або на 35,02%.

Доходи підприємства за весь період дослідження сформовано тільки за рахунок операційної діяльності (99,99%-100%), дохід від якої майже повністю складає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): 90,46% у 2016 році та більше ніж 97% у 2016 та 2017.

Витрати ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА», як і доходи, мали тенденцію до зростання. У 2016 році темп приросту витрат був більшим, ніж доходів, що є негативною тенденцією та було зумовлено значним зростанням ціни закупівлі товарів; у 2017 році спостерігається вже позитивна тенденція до перевищення темпу росту доходів над витратами за рахунок підвищення цін реалізації. Витрати підприємства, як і його доходи за весь період дослідження сформовано практично повністю за рахунок операційної

діяльності (99,95%-99,98%). Найбільша питома вага припадає на собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), частка якої є майже незмінною (74,47%-76,78%). Але достатньо вагомою є частка інших операційних витрат, яка має тенденцію до незначного зниження: від 25,48% у 2015 р. до 23,04% у 2017 р.

Перевищення доходів над витратами підприємства відбулося за рахунок перевищення доходів від реалізації над витратами від реалізації, не дивлячись на перевищення витрат над доходами від іншої операційної діяльності та іншої діяльності. Але витрати іншої операційної діяльності пов'язані з втратами від операційної курсової різниці значно зменшують загальний дохід підприємства.

Оцінка економічних меж ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» показала, що беззбитковий обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства зростає: це обумовлено збільшенням постійних витрат підприємства в абсолютному вимірі, в основному за рахунок збільшення витрат на оплату праці (збільшення кількості працівників та зростання посадових окладів) та підвищення витрат на операційну оренду.

Збільшення точки ліквідації підприємства обумовлено перевищенням темпу зростання постійних витрат над амортизацією, а також зменшенням коефіцієнта валової маржі.

ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» має достатній запас фінансової міцності. У 2015 році підприємство могло знизити обсяг операційних доходів на 14591,8 тис. грн. або на 55,34% і не отримати збиток. Але, треба відзначити, що у 2016 році запас фінансової міцності підприємства зменшується на 7294,4 тис. грн. або на 49,99%: відповідно підприємство могло скоротити обсяг операційних доходів тільки на 7297,4 тис. грн. і не отримати збиток. У 2017 році ситуація значно покращилася: запас фінансової міцності підприємства збільшився на 8433,7 тис. грн. або на 53,61%: відповідно підприємство могло скоротити обсяг операційних доходів вже на 15731,1 тис. грн. і не отримати збиток. Треба зазначити, якщо у 2016

році темп зростання точки беззбитковості був більшим, ніж темп зростання доходу від операційної діяльності, то у 2017 році навпаки – темп зростання операційного доходу перевищував темп зростання точки беззбитковості.

Проведена оцінка свідчить про підвищення ефективності управління доходами підприємства. Не зважаючи на зниження показників рентабельності у 2016 році, за результатами діяльності у 2017 році ситуація значно покращилася за рахунок стрімкого росту показників ефекту: так, прибутку від операційної діяльності зріс на 1401,3 тис. грн. або на 82,20%, чистий прибуток підприємства збільшився на 1082,7 тис. грн. або на 77,81%. Тобто темп їх зростання є більшим ніж темп росту всіх елементів, рентабельність яких розраховувалась. Так, у 2017 р. кожна гривня чистого доходу від реалізації ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» генерувала 26,10 коп. прибутку від реалізації, що на 0,96 коп. більше, ніж у 2016 році; кожна гривня чистого доходу від реалізації генерувала 6,13 коп. прибутку від операційної діяльності, що на 1,57 коп. більше, ніж у 2016 році; кожна гривня отриманих доходів забезпечувала 4,89 коп. чистого прибутку, що більше, ніж у попередньому періоді на 1,16 коп, а кожна гривня витрат – 5,20 коп. чистого прибутку (більше на 1,30 коп). Протягом всього 2017 року спостерігалась позитивна тенденція до зростання доходу від реалізації за кожною товарною групою (окрім наконечників у 4 кварталі), як в натуральному вимірі, так і у вартісних показниках.

Обґрунтовані пропозиції щодо оптимізації управління доходами підприємства у розрізі зниження ціни закупівлі, підвищення ціни реалізації та збільшення обсягів реалізації. Наведено матрицю вибору принципового типу цінової політики підприємства, що пов'язує цей вибір із характером цінової конкуренції на конкретному виді сегменту ринку та визначеною підприємством основною метою здійснення цінової політики в стратегічному періоді. Здійснено систематизацію видів цінових стратегій за окремими товарами в розрізі визначених принципових типів цінової політики підприємств

Розроблені основні заходи, щодо збільшення обсягу реалізації ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» у плановому періоді: залучення нових клієнтів в секторах роботи підприємства; розширення сети дистриб'юторів (західна Україна, Харків, Полтава, Одеса); реалізація реагентів за рахунок відкриття трьох діагностичних лабораторій «під ключ»; реалізація систем для забору крові SARSTEDT (САРШТЕДТ, ГЕРМАНІЯ); продаж обладнання для проведення ПЦР – новий напрямок підписання контракту з фірмою «Bio-red» (США); надання обладнання для проведення ПЦР в операційну оренду; реалізація обладнання та витратних матеріалів для ветеринарії; участь в тендерах по поставці обладнання та реагентів в державні центри профілактики та боротьби з ВІЛ та центри переливання крові. Реалізація наведених заходів дозволить збільшити обсяг доходів підприємства на 16788 тис. грн.

Плановий баланс ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» збільшиться на 552,9 тис. грн. або на 1,85%. Збільшення майна підприємства планується за рахунок зростання необоротних активів – на 582,7 тис. грн. або на 32,57%, оборотні активи будуть мати незначну тенденцію до зниження – на 29,8 тис. грн. або на 0,11%. В складі капіталу джерел фінансування збільшиться власний капітал за рахунок зростання нерозподіленого прибутку – на 6003,3 тис. грн. або на 44,34%, частка позикового капіталу навпаки планується скоротити на 5450,4 тис. грн. або на 33,35%.

Перспективна оцінка управління доходами підприємства свідчить про підвищення її ефективності. Так, у плановому році спостерігається збільшення чистого доходу від реалізації на 14968 тис. грн. або на 30,26% та збільшення інших операційних доходів на 1820 тис. грн. або на 156% за рахунок реалізації запропонованих заходів. В цілому планується збільшити доходи на 16788 тис. грн. або на 33,16%, а витрати на 12489,6 тис. грн. або на 26,23%, що свідчить про ефективність управління доходами підприємства. Відповідно до наведених заходів та з урахуванням планування доходів і

витрат у 2018 році чистий прибуток підприємства складе 6003 тис. грн., тобто збільшиться в 2,4 рази.

Більшість показників ділової активності ТОВ «ВЕКТОР-БЕСТ-УКРАЇНА» в плановому періоді мають позитивну тенденцію до збільшення їх оборотності і відповідно зниження періоду обороту; показники рентабельності також показують позитивну тенденцію до збільшення, що свідчить про підвищення ефективності управління доходами та результативність розроблених заходів на підприємстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навч. посібник [для самот. вивч. дисципліни] / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. - 3-тє вид., виправл. і доп. - К. : Знання-Прес, 2009. - 299 с.
2. Базецька Г.І. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері : навч. посіб. / Г. І. Базецька, Л. Г. Суботовська, Ю. В. Ткаченко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 292 с.
3. Бізнес-планування фірми : навч. посіб. / В.Р. Кучеренко, В.А. Карпов, О.С. Маркітан – К. : Знання, 2006. – 432 с.
4. Білик М.Д. Управління фінансами підприємств. – К.: Знання, 2009.
5. Бланк И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – 2-е изд. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
6. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств та об'єднань : Підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. - К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2006. - 780 с.
7. Блонська В.І. Стратегія управління доходами торговельного підприємства в умовах розвитку ринкових відносин / В.І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.- техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2014. – Вип. 18.6. – С. 117-123.
8. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник./ І.М. Бойчик – К.: Кондор-Видавництво, 2016. – 378 с.
9. Бондар Н. М. Економіка підприємства / Н. М. Бондар. – К. : А.С.К., 2004. – 400 с.
10. Буркова Л. А. Оцінка економічних результатів діяльності підприємств з урахуванням ступеня кризи їх фінансового стану (на прикладі гірничо-збагачувальних комбінатів) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Буркова Людмила Анатоліївна ; Держ. ВНЗ "Криворізь. нац. ун-т". - Кривий Ріг, 2015. - 20 с.

11. Бухгалтерський фінансовий облік / За ред. Бутинця Ф. Ф. – 7-е вид. – Житомир : ПП «Рута», 2006. – 832 с.
12. Волошенко А. В. Сучасна цінова політика: монографія / А. В. Волошенко. – К.: Ліра-К, 2014. – 239 с.
13. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. –К.: КНЕУ, 2009.- 218 с.
14. Гиль О. О. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств : навч. посіб. / О. О. Гиль. – К.: Ліра-К, 2015. – 248 с.
15. Городня Т. А. Економічна та фінансова діагностика : навч. посіб. / Т. А. Городня. – Львів : Магнолія, 2014. – 284 с.
16. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
17. Грибик І. І. Економіка та управління підприємством: теорія і практика : навч. посіб. / І. І. Грибик. – К.: Ліра-К, 2014. – 428 с.
18. Гуріна Н. В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення / Н. В. Гуріна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 12. Ч. 1. – С. 203-205.
19. Данніков О. В. Вдосконалення процесу управління продажем з позицій маркетингового стратегічного планування / О. В. Данніков // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – К. : КНЕУ, 2014. – Вип. 32. – С. 91–103.
20. Дацун А. О. Система показників експрес-аналізу фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] / А. О. Дацун // Управління розвитком. – 2013. – № 17. – С. 148-152. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2013_17_59.pdf
21. Денежко К. А. Аналіз підвищення рентабельності підприємств роздрібною торгівлю в Україні [Електронний ресурс] / К. А. Денежко, Ю. П. Жиліна // Управління розвитком. – 2014. – № 4. – С. 59-61. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2014_4_24.pdf.

22. Длігач А. Системно-рефлексивний маркетинг у сучасному підприємстві / А. Длігач // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 5. – С. 43–47.
23. Дуляба Н. І. Класифікація поточних витрат торговельного підприємства [Електронний ресурс] / Н. І. Дуляба // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 10-15. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchtei_2013_1_3.pdf.
24. Дуляба Н. І. Особливості управління витратами торговельного підприємства з метою їх оптимізації та зниження [Електронний ресурс] / Н. І. Дуляба, І. В. Золотаревич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.5. – С. 239-244. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltu_2014_24.5_40.pdf.
25. Економіка підприємств : підручник / Ф. В. Горбонос, Г. В. Черевко, Н. Ф. Павленчик, А. О. Павленчик. – К. : „Знання”, 2010. – 463 с.
26. Економіка підприємства / Заг. ред. Ушакова Н. М. – К. : КНТЕУ, 2005. – 569 с.
27. Економіка підприємства / І.О. Чаюн, Г.М.Богославець, Л.Л. Стасюк, І.Ю. Бондар; за заг. ред. проф. Н.М. Ушакової – К.: КНТЕУ, 2005.- 569 с.
28. Економіка підприємства : навч. посіб. для студентів ВНЗ / Н. М. Яркіна. - Київ : Ліра-К, 2015. – 498 с.
29. Економіка підприємства: навч. пос. / за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, Б.М. Сердюка. – 2-ге вид. – К.: Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с.
30. Економіка підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. В. Шарко, Н. В. Мешкова-Кравченко, О. М. Радкевич ; Херсон. нац. техн. ун-т. - Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2014 . – 483 с.
31. Економіка та фінанси підприємства : Підручник у 2-х частинах / за заг. ред. проф. Лігоненко Л.О. - К.: Київ. нац. торг. екон. ун.-т., 2013 р. - 495 с. -Ч. 2.

32. Економіка та фінанси підприємства: методика розв'язання практичних завдань (під заг. кер. Лігоненко Л.О.): Навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 343 с.
33. Економічна діагностика : навч. посіб. / [Косянчук Т. Ф., Лук'янова В. В., Майорова Н. І., Швид В. В.]. – К. : Ліра-К, 2013. – 452 с.
34. Залуцький, І.Р. Планування і діагностика діяльності підприємств: навч. посібник / І.Р. Залуцький, В. М. Цимбалюк, С. Г. Шевченко. - Львів : Новий Світ-2000, 2011. - 320 с.
35. Зінченко О. М. Резерви забезпечення прибутковості підприємств роздрібною торгівлі споживчої кооперації на сільському споживчому ринку [Електронний ресурс] / О. М. Зінченко // Інноваційна економіка. – 2016. – № 4. – С. 135-138. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2016_4_21.pdf.
36. Канак Й. В. Підходи до організації обліку доходів від реалізації товарів на підприємствах гуртової торгівлі [Електронний ресурс] / Й. В. Канак, Н. Б. Фірко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія : Економічна. – 2014. – Вип. 44. – С. 30-34. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlca_ekon_2014_44_7.pdf.
37. Кириченко С. О. Сучасний фінансовий стан підприємства та перспективи його розвитку / С.О. Кириченко, І.М. Лінник // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2015. – №16. – С. 261-266.
38. Ковалевська А. В. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] / А. В. Ковалевська, С. І. Асеев // Бізнес Інформ . – 2012. – № 3. – С. 163-169. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2012_3_46.pdf.
39. Кросс Р. Дев'ять шагов к успеху. Как получить максимальную прибыль / Р. Кросс; перевод с англ. А.Г. Скоморохов.- Минск: ИнтерДайджест, 1998.-314 с.
40. Круш П. В. Економіка (розрахунки фінансово- інвестиційних операцій в EXCELL) : навч. посіб. / П. В. Круш. – К. : Цул, 2014. – 256 с.

41. Кудінов Е. О. Механізм моделювання управління витратами торговельного підприємства [Електронний ресурс] / Е. О. Кудінов // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки. – 2017. – № 5. – С. 108-112. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvpushk_2017_5_20.pdf.
42. Кудриш Р.Ф. Напрямки підвищення управління маркетинговою діяльністю підприємства / Р.Ф. Кудриш, Н.А. Потапова // Бізнес-інформ.- 2016.- №4.- С 293-297.
43. Кузьмін О.Є. Бюджетування на підприємстві : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.Є. Кузьмін. – К. : Кондор, 2008. – 312 с.
44. Маліков В. В. Аналіз форм фінансової звітності в контексті НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» / В. В. Маліков, Т. В. Ковальова // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – № 66 (1039). – С. 169–174.
45. Мелушова І. Ю. Оцінка впливу інфляції на динаміку рівня доходів і витрат підприємств торгівлі [Електронний ресурс] / І. Ю. Мелушова, О. В. Прокопова, В. Ю. Андросов // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(1). – С. 60-65. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2012_1\(1\)_11.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2012_1(1)_11.pdf).
46. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності. Наказ Міністерства фінансів №433 від 28.03.2013 р. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://dtk.com.ua/show/2cid010035.html>.
47. Міжнародний стандарт фінансової звітності 18 «Дохід». Стандарт від 01.01.2012 [Електронний ресурс].- Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/929_025.
48. Мілаш І. В. Стратегічний аналіз витрат як основа створення конкурентних переваг торговельного підприємства [Електронний ресурс] / І. В. Мілаш, А. В. Красноусов // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2015. – Вип. 2(2). – С. 92-100. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2015_2\(2\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2015_2(2)_16.pdf).

49. Мних Є.В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Є.В. Мних. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 412 с.
50. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
51. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств: підручник. – К.: Видавництво «Центр учбової літератури», 2013. – 504 с.
52. Ніколаєва А.М. Формування стратегії досягнення конкурентних переваг підприємств м'ясної промисловості: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / А.М. Ніколаєва ; Терноп. нац. екон. ун-т. — Т., 2008. — 20 с. — укр.
53. Ніколаєва В.П.. Управління формуванням доходів від операційної діяльності підприємств легкої промисловості : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / В.П. Ніколаєва ; Хмельницький, 2016. — 20 с. — укр.
54. Обущак Т. А. Управління фінансовим станом торговельного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Обущак Тетяна Анатоліївна; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2011. – 21 с.
55. Озеран А. В. Теорія та методологія формування фінансової звітності підприємств : монографія / А. В. Озеран. – К. : КНЕУ, 2015. – 471 с.
56. Олейникова О.О. Механізм розробки стратегії управління доходами торговельного підприємства / О.О. Олейникова, Я Азієва. Матеріали міжнародної науково-опрактичної конференції «Проблеми ринку та розвитку регіонів України в XXI столітті.- Одеса 10-12 грудня 2014 року. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=68926>.
57. Павликівська О.І. Методичні підходи до визначення сутності доходів та витрат підприємства // Бізнес інформ .- 2010.- №4.- С. 343- 348.

- 58.Пилипенко Л.М. Сукупний дохід в репрезентації ефективності діяльності підприємств постіндустріальної економіки / Л.М. Пилипенко // Бізнес інформ .- 2014.- №9.- С. 209- 211.
- 59.Пилипчук В.П. Маркетинговий аналіз та оцінка ефективності продажу // Бізнес інформ .- 2016.- №4.- С. 291- 296.
- 60.Планування діяльності підприємств: навчальний посібник. [видання друге, доповнене і перероблене] / Н.П. Резнік, О.О. Непочатенко, Л.В. Транченко, О.М. Транченко, Р.І. Лопатюк. – К. : КиМУ, 2014. – 448 с.
- 61.Плескач В.Л. Моделювання фінансово-економічних процесів / В.Л.Плескач. –К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2010. -428 с.
- 62.Податковий Кодекс України. Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
- 63.Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент : Підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк – К.: КНЕУ - 2005. – 536 с.
- 64.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.99 № 290 [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
- 65.Полянко В.В. Стратегія управління доходами торговельного підприємства: Автореф. ... канд. екон. наук. – К.: КНЕУ. – 2002. – 24 с.
- 66.Ткаченко Є. Оценка эффективности маркетинговой деятельности / Є. Ткаченко // Маркетинг в Україні. – 2014. – № 1-2. – С.5-9.
- 67.Ткаченко Т.П. Управління доходами на підприємстві /Т. П Ткаченко, С.О. Тульчинська, Д.В. Бойчук // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2018. [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/3_2018/152.pdf.
- 68.Трегубов О.С. Резерви підвищення ефективності управління формуванням доходів і прибутку підприємства / О.С., Трегубов, Д.І. Лісовий // Економіка і організація управління.- 2014.- №3.- С.32-37.

- 69.Тридід О.М. Принципи та підходи до управління доходами підприємств / О.М. Тридід // Бізнес інформ .- 2012.- №9.- С. 209- 211.
- 70.Управління та регулювання як чинники розвитку підприємств національного господарства : монографія / П. В. Круш, О. П. Кавтиш, Т. П. Ткаченко та ін. – К. : НТУУ «КПШ», 2014. – 404 с.
- 71.Фінанси підприємств: підручник / [А. М. Поддєрьогін та ін.] кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". - 8-е вид., переробл. та допов. - К. : КНЕУ, 2013. - 519 с.

ДОДАТКИ